

5. Горячев В.С. Информация и ее защита // Вопросы защиты информации / В.С. Горячев. – 1994. – №2. – С. 13–18.
6. Дорошко М.В. Семантический анализ категории «информационное обеспечение принятия решений»: коммуникация или информированность? // Экономика менеджмент підприємство. Збірник наукових праць / М. В. Дорошко. – 2007. – №17(2), с. 219-226.
7. Ермолаев А., Информационно-техническая обеспеченность сотрудников ГУ-ВШЭ и наиболее острые проблемы в этой области / А. Ермолаев. - М., 2000.
8. Забродский В. Теоретические основы оценки экономической безопасности отрасли и фирмы // Бизнес-информ / В. Забродский, Н. Капустин – 1999. – №15 – 16. – С. 35 – 37.
9. Кашцев В.И. Обеспечение информационной безопасности коммерческого объекта // Системы безопасности. – 1995. – №5. – С. 8–12.
10. Ковалев Д. Экономическая безопасность предприятия // Экономика Украины / Д. Ковалев, Т. Сухорукова. – 1998. - № 10. – С. 48 -51.
11. Леонтьев Е. А. Надежность экономических информационных систем: Учеб. пособие / Е. А. Леонтьев. - Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2002. 128 с.
12. Тамбовцев В. Л. Объекты экономической безопасности России // Вопросы экономики / В. Л. Тамбовцев. – 1994. – №12. – С. 45–54.
13. Тюрюшкин А.Н. Проблемы обеспечения качества информационных систем // http://www-sbras.nsc.ru/ws/show_abstract.dhtml?ru+83+6323
14. Шлыков В.В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб, 1999. – 138 с.
15. Peter F. Drucker The Next Information Revolution // Forbes ASAP, August 24, 1998 .

Ібрагімов Е.Е.

ВДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Розвиток бізнесу тільки за рахунок використання власних засобів часто не представляється економічно виправданим, через необхідність витримувати високі темпи зростання і, одночасно, забезпечувати конкурентоздатну прибутковість інвестованого капіталу. Залучення інвестицій, окрім прямого притоку фінансових ресурсів для покриття поточних і довгострокових потреб бізнесу, дозволяє максимально використовувати можливості зростання, що надаються фінансовим ринком. Фінансові інвестиції є необхідною складовою фінансової системи підприємства. Вони також виграють важливу роль у отриманні прибутку підприємством, який є запорукою економічного розвитку суб'єкта економічної діяльності. В умовах світової економічної кризи питання залучення інвестицій на підприємство набувають нового, іншого та дуже важливого погляду. Розробка саме нової стратегії залучення інвестицій є актуальною та необхідною.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Стратегії по залученню інвестицій можуть здійснюватися в різних формах. При аналізі цих форм мають бути використані загальні підходи до класифікації інвестицій, що припускають їх виділення по об'єктах, цілях, термінах вкладень, формах власності на інвестиційні ресурси, ризиках і інших ознаках.

Дослідженню деяких аспектів цієї проблематики присвячені роботи таких вчених як В.М. Шелудько, С.Ф. Покропивний, Е.Ф. Бриггем, А.Д. Шеремет та ін. Питання теоретико-практичного спрямування наукових розробок на вдосконалення механізму залучення фінансових інвестицій на підприємства в кризових умовах економіки є дуже актуальним.

Метою статті є вдосконалення діючих механізмів залучення фінансових інвестицій на підприємства з урахуванням загальноєвропейських підходів та інвестиційної привабливості підприємств України взагалі в умовах фінансово-економічних криз.

Вклад основного матеріалу. Розвиток і посилення ефективності господарювання підприємств України значною мірою залежить від загальнодержавного інвестиційного потенціалу, який формується за рахунок різних фінансових джерел, у тому числі і іноземних інвестицій. Завдяки кризовому стану переважаючої частини вітчизняних підприємств і організацій, відсутності власних інвестиційних ресурсів, а також унаслідок інтенсивної інтернаціоналізації (інтеграції) виробничо-господарських систем, об'єктивно необхідним стає все більш широке залучення іноземних інвестицій [1]. Останні використовуються для фінансової підтримки вітчизняних товаровиробників і інших суб'єктів господарювання, впровадження нових технологій, нарощування експортного потенціалу, структурної перебудови економіки.

Інвестування може здійснюватися в різних формах залежно від типу інвестора, його мети і ступеня ризику, на яку він готовий. Основними типами прямих інвестицій зазвичай бувають:

- створення спільних підприємств (організацій);
- введення в дію (початок діяльності) дочірніх підприємств (філій);
- укладання ліцензійних угод з вітчизняними фірмами;
- придбання неконтрольних пакетів акцій вітчизняних фірм-емітентів;
- купівля контрольних пакетів акцій у випускаючих і реалізуючих їх підприємств.

В умовах фінансової та економічної кризи, яка поширилася у світі та в Україні, необхідно виділити наступні типи стратегій залучення фінансових коштів, які можуть мати внутрішню і зовнішню орієнтацію і повинні органічно їх поєднувати:

1. Використання власних засобів для розширення власного ринкового сектору. Застосовується середніми і великими вузькоспеціалізованими фірмами, що діють на стійких ринках, що склалися. Дана стратегія неризикована, але мало прибуткова.

2. Об'єднання фінансових ресурсів середніх і великих фірм для здійснення дорогих проектів захоплення нових ринків. Стратегія не дуже ризикована, але і не дуже прибуткова.

3. Використання всіх доступних джерел фінансування (позики, випуск акцій, створення консорціумів та ін.) для формування і реалізації перспективних інноваційних програм малих і середніх підприємств. Ця стратегія ризикована, але високоприбуткова.

4. Залучення донорських засобів крупних фірм – споживачів продукції в рамках вертикальної інтеграції з ними. Стратегія ризикована, та високоприбуткова.

5. Перехресне фінансування (підрозділи, що генерують фінансові кошти, діляться ними з тими, у кого їх бракує. Стратегія ризикована, але високоприбуткова.

Зовнішня орієнтація припускає опору на позикові засоби (облігаційні позики і банківські кредити), внутрішня – на власні (статутний капітал і прибуток).

Стратегія фінансування визначає:

- 1) оптимальне співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел залучення фінансових коштів;
- 2) ціну, яку фірма може за них заплатити;
- 3) способи розподілу (перерозподілу) фінансових ресурсів між підрозділами.

Перше завдання є особливо складним і не має однозначного рішення. Причина полягає в тому, що відхилення від оптимуму в ту і іншу сторону одночасно надзвичайно вигідно і ризиковано.

Орієнтація на використання прибутку – найбільш безпечний спосіб фінансування. Проте його величина взагалі обмежена, що накладає жорсткі рамки на потенційні можливості розвитку фірми, а також зростання частки прибутку, що направляється на розширення і вдосконалення виробництва, та не враховує поточні інтереси власників [3].

Ці обмеження можливо подолати за рахунок емісії акцій, яка приносить додатково величезні засоби. Але компанії не досить активно йдуть на це з ряду причин. Головна причина з якої - це коли акції реалізуються сторонніми особам, а отже, йдуть з під контроль емітента і згодом вільно продаються і купуються на ринку цінних паперів. Таким чином, вони можуть зосередитися в руках будь-якої особи (у тому числі і конкурента), що дозволить йому без відома засновників встановити контроль над підприємством [4].

У цьому сенсі використання зовнішніх (позикових) джерел фінансування переважніше. Але фірма при цьому потрапляє в залежність до кредиторів, які при нагоді можуть її цілеспрямовано збанкрутувати [5].

Використання позикових засобів може принести компанії серйозні вигоди, при цьому запобігти прихованій зміні власника. Збільшення їх частки обумовлює зростання головного показника, що характеризує ефективність її роботи, – рентабельності власного капіталу. Чим вище рентабельність, тим більший попит мають акції фірми, тим вище їх курс і, таким чином, ціна самої корпорації. Причина полягає в тому, що залучений капітал заробляє прибуток на рівні з власним, а розрахунок рентабельності в даному випадку виключається [2].

В той же час збільшення частки позикового капіталу, відповідно збільшує і ризик банкрутства, тому, що у фірми в потрібний момент може не опинитися засобів на погашення позик. Багато негативних сторін описаних вище стратегій залучення фінансових ресурсів можна подолати за допомогою лізингу – довгострокової оренди устаткування. Фірма-лізингодавець купує (у тому числі і за дорученням фірми-лізингоотримувача) і передає в оренду необхідні елементи основного капіталу.

Одним з видів лізингу які впроваджують підприємства - це поворотний лізинг – суб'єкт продає майно лізингової компанії і бере його в оренду з можливістю зворотного викупу. За змістом лізинг є формою товарного кредиту в основний капітал, а формою схожий на інвестиційне фінансування.

Будь-який новий варіант стратегії залучення капіталу порівнюється з його ціною, що діє, або внутрішньою нормою прибутковості, і, якщо та виявляється вищим, такий варіант необхідно брати на озброєння.

Існують наступні основні варіанти лізингу:

1. Залежно від кількості учасників:

прямий лізинг (постачальник і лізингодавець – одна особа);

- прямий лізинг (постачальник і лізингодавець – одна особа);
- непрямий лізинг (майно в лізинг здає не постачальник, а фінансовий посередник).

2. За типом майна, що стає об'єктом операції (рухоме і нерухоме).

3. Залежно від місця його виникнення:

- при внутрішньому лізингу всі учасники представляють одну країну. (внутрішній і зовнішній).
- при зовнішньому (міжнародному) – різні держави.

4. Залежно від форми повернення засобів виділяють лізинг:

- з грошовим платежем;
- з компенсаційним платежем (продукцією, послугами);
- із змішаним платежем.

5. За об'ємом обслуговування:

- чистий лізинг (все обслуговування майна здійснює лізингоотримувач);
- з додатковим обслуговуванням.

6. За терміном використання майна та пов'язаними з ним умовами амортизації:

- з повною окупністю і повною амортизацією;
- з неповною.

7. За характером оплати (оперативний і фінансовий лізинг).

• Оперативний лізинг припускає здачу майна в оренду на термін, менший нормативного терміну його служби. Тому лізингові платежі за одним договором не покривають всієї вартості майна, і воно здається кілька разів. При цьому обов'язки по ремонту і страхуванню майна зазвичай лягають на лізингодавця. Така форма лізингу використовується відносно засобів транспорту, будівельного устаткування, сільськогосподарської і комп'ютерної техніки. Розміри платежів при оперативному лізингу вищі, ніж при інших формах, у зв'язку з обліком додаткових ризик неможливості повторно надати майно в лізинг. Після закінчення терміну договору майно повертається.

• Фінансовий лізинг – операція із спеціального придбання майна у власність з подальшою здачею в користування на термін, приблизно співпадаючий з терміном експлуатації і амортизації. Звичайне майно отримується для конкретного користувача, який його самого вибирає. Ризик переходить до лізингоотримувача.

Іноді використовується роздільний лізинг, який частково фінансується лізингодавцем, а частково за рахунок позик. Основний ризик при цьому несуть кредитори.

Підприємства із слабкою фінансовою базою, але високорентабельні, а також молоді і малі підприємства можуть використовувати сублізинг.

Лізингодавець знижує для себе ризик неповернення позик, отримує певні податкові (на майно) і амортизаційні пільги.

Лізингоотримувач набуває:

- 100%-ве фінансування;
- відсутність необхідності негайного повернення засобів;
- можливість створення зручної всім схеми виплат;
- зменшення ризику морального і фізичного зносу для лізингоотримувача;
- зниження прибутку оподаткування, оскільки лізингові платежі відносяться на витрати;
- прискорення обороту продукції, стимулювання впровадження новинок і освоєння досягнень НТП.

Стратегію залучення капіталу не в останню чергу обумовлює ціна, яку за це необхідно сплатити. На неї впливають:

- виплати з прибутку, наприклад дивіденди по привілейованих акціях;
- відсоток по банківських позиках і облігаціях;
- ставка оподаткування.

На практиці розраховується середньозважена, або поточна ціна капіталу (СВЦК), яка часто використовується як ставка дисконтування та еталону для порівняння вигідності умов залучення додаткового капіталу і визначення відповідної стратегії дій.

Будь-який новий варіант стратегії залучення капіталу порівнюється з його ціною, що діє, або внутрішньою нормою прибутковості, і, якщо та виявляється вищим, такий варіант береться на озброєння.

При цьому перерозподіл фінансових потоків між підрозділами, то його стратегія виробляється за допомогою портфельних матриць.

Висновки:

В умовах економічної та фінансової кризи необхідне вдосконалення механізму залучення фінансової інвестицій на підприємства з метою збереження їх економічної діяльності та подальшого розвитку.

Для найбільш ефективного залучення фінансових інвестицій необхідно впровадити у фінансове управління підприємством такі стратегії як:

1. Використання власних засобів для розширення власного ринкового сектору;
2. Об'єднання фінансових ресурсів середніх і великих фірм для здійснення дорогих проектів захоплення нових ринків;
3. Використання всіх доступних джерел фінансування для формування і реалізації перспективних інноваційних програм малих і середніх підприємств; залучення донорських засобів крупних фірм – споживачів продукції в рамках вертикальної інтеграції з ними;
4. Перехресне фінансування (підрозділи, що генерують фінансові кошти, діляться ними з тими, у кого їх бракує).

Стратегія фінансування повинна визначати:

1. Оптимальне співвідношення внутрішніх і зовнішніх джерел залучення фінансових коштів;
2. Ціну, яку фірма може за них сплатити;
3. Способи розподілу (перерозподілу) фінансових ресурсів між підрозділами

Також необхідно використовувати наступні варіанти лізингу, як форму товарного кредиту тобто фінансової інвестиції:

1. Залежно від кількості учасників;
2. За типом майна, що стає об'єктом операції;
3. Залежно від місця його виникнення;
4. Залежно від форми повернення засобів;
5. За об'ємом обслуговування;
6. За терміном використання майна та пов'язаними з ним умовами амортизації;

7. За характером оплаты.

Крім того необхідно враховувати, що стратегію залучення інвестицій обумовлює їх ціна, на яку впливають:

1. Виплати з прибутку;
2. Відсоток по банківських позиках та облігаціях;
3. Ставка оподаткування.

На рівень ефективності стратегії залучення інвестицій, їх результативність (віддачу) впливає велика група різноманітних організаційно-економічних чинників. Проте необхідність впровадження нових стратегій з урахуванням вищеописаних пропозицій в умови фінансово-економічної кризи є найважливішою заставою ефективного розвитку підприємства.

Джерела та література

1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента : учебное пособие / И. Т. Балабанов. – М.: Финансы и статистика, 1995.
2. Брігхем С. Ф. Основы фінансового менеджменту / С. Ф. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997.
3. Ковалев В. В. Введение в финансовый менеджмент : учебное пособие / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2000.
4. Покропивний С. Ф. Економіка підприємств: навчальний посібник / С. Ф. Покропивний. – К.: КНЕУ, 2002.
5. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств : навчальний посібник / А. М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2000.

Косинская Е.А.

УПРАВЛЕНИЕ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ РЕКРЕАЦИОННОЙ СФЕРЫ КАК УСЛОВИЕ УСТОЙЧИВОСТИ НА РЫНКЕ

Наука и практика менеджмента свидетельствуют о необходимости управления, ориентированного на развитие. Это особенно актуально как в условиях жесткой конкуренции, так и в условиях кризиса, поскольку позволяет обеспечить выживаемость и конкурентоспособность предприятия. Как показали исследования, это актуально и в масштабах государства и каждого предприятия.

За последние годы функционирование предприятий рекреационной сферы происходило неравномерно – от кризиса до относительной стабильности. Вместе с тем, наметилась тенденция к росту конкуренции. Чтобы обеспечить устойчивость на рынке, необходимы новые подходы к управлению.

Развитие – одно из фундаментальных философских и научных понятий. Существует множество различных его определений. Так, в «Словаре русского языка» С.И.Ожегова развитие определено как «процесс закономерного изменения, перехода из одного состояния в другое, более совершенное; переход от старого качественного состояния к новому, от простого к сложному, от низшего к высшему». (4,641), что возможно лишь при условии инновационного подхода. По отношению к социальным объектам не утратило своего значения определение развития в «Энциклопедическом словаре» Брокгауза и Эфрона, под которым подразумевается «эволюция, изменение, приводящее к новому состоянию субъекта развития, повышения его социальной ценности» (2, с.135). Так как рекреационная отрасль в целом имеет, прежде всего, социальную значимость, то повышение социальной ценности должно быть смыслом управления, основанного на развитии. На наш взгляд развитие отрасли в регионе, отдельно взятых ее предприятий предполагает количественные и качественные изменения. По отношению к конкретному предприятию развитие означает изменение всех его частей так, чтобы оно в большей степени отвечало требованиям динамично развивающегося окружающего мира и задачам расширения его внутренних возможностей по решению стоящих проблем (3,с.560)

Управление развитием предполагает сочетание индивидуальных и групповых усилий в достижении поставленных целей и включает определение стратегических результатов, факторов развития, отдельные из них являются определяющими на макро и микроуровне, мониторинг среды и диагностику внутреннего потенциала и т.п. Развитие предприятия рекреационной сферы следует рассматривать на трех уровнях:

- организационном, то есть предприятие - это система взаимозависимых частей, любые изменения одной из них неизбежно приведет к изменениям остальных;
- групповом - это означает, что из персонала предприятия можно создать эффективные группы, которые будут способными удовлетворять потребности отдельных людей и организации в целом;
- индивидуальном – то есть каждый член коллектива способен к развитию личностных и профессиональных качеств. В целом это будет влиять на развитие потенциала персонала и предприятия.

Следует отметить то обстоятельство, что развитие отдельно взятого предприятия необходимо рассматривать во взаимосвязи его с окружающей средой, которая не только требует приспособления, но и обладает определенным развивающим потенциалом.

Практика свидетельствует, что в одинаковых условиях существования разные организации рекреационной сферы функционируют с разной экономической эффективностью. Это связано с тем насколько точно руководству удалось изучить факторы внешней среды, определить благоприятные и неблагоприятные и принять эффективные решения. Специалисты теории организации считают, что необходимо принимать во