

Закінчення табл. 2

1	2
1 березня 1 року	До цього дня Секретаріат повинен повідомити прохача про прийняття заявки, визнання її повноти й про те, чи була вона отримана до 1 лютого
Березень 1 року – березень 2 року	Оцінка консультативних органів
31 січня 2 року	Останній день, коли консультативні органи можуть звернутися з проханням про додаткову інформацію до країни – подавця заявки
31 березня 2 року	Останній день, коли додаткова інформація за запитом повинна бути надана державою-учасником до Секретаріату
6 тижнів до щорічної сесії Комітету світової спадщини (2 рік)	Консультативні органи подають результати своїх досліджень Секретаріату для передачі заявникам і Комітету
Принаймні за 2 дні до відкриття щорічної сесії Комітету світової спадщини	Країни-учасниці можуть зазначити помилки, допущені консультативними органами, в листі голові сесії Комітету
Щорічна сесія Комітету (червень/липень) 2 року	Комітет розглядає заявки й виносить рішення
Відразу ж після закінчення сесії	Повідомлення країн-учасниць, що подавали заявки, про рішення Комітету. Секретаріат публікує новий Перелік об'єктів світової культурної спадщини із зазначенням країн, чиї прохання були задоволені протягом цього циклу
Через місяць після закриття щорічної сесії Комітету	Секретаріат відсилає опублікований звіт про всі рішення Комітету всім країнам-учасникам

Таблиця 3

Зведена форма

1	2
Держава-учасник	
Адміністративна одиниця	
Назва об'єкта	
Текстовий опис меж об'єкта	
Карта формату А4 або "letter" з нанесеними межами об'єкта й буферною зоною (якщо така є)	Номер додатка
Підтвердження світової значущості об'єкта	Текстовий опис повинен містити пояснення заявки, чому сторона пропонує включити об'єкт у Перелік світової спадщини
Категорія (критерій) об'єкта	
Реквізити й контактна інформація офіційної місцевої установи	Організація: Адреса: Телефон: Факс: E-mail: Web-address:

Успіхи ЮНЕСКО пов'язані з реалізацією конкретних заходів та програм. Програма діяльності ЮНЕСКО проходить у межах 14 масштабних програм, а також так званої "Програми участі" [4], тобто заявок щодо надання допомоги державам і національним комісіям, які втілюють у життя заходи ЮНЕСКО на своїй території, як за рахунок фінансування ЮНЕСКО, так і інших міжнародних організацій системи ООН: ПРООН, ФАО, ЮНІСЕФ, а також Міжнародним валютним фондом (МВФ),

Міжнародним банком реконструкції та розвитку (МБРР), Європейським банком реконструкції та розвитку (ЄБРР), міжнародними та приватними фондами. Це так звана "оперативна діяльність" ЮНЕСКО, в ході якої вона виступає як ініціатор, проектант, координатор, гарант, виконавець конкретних проектів.

Література: 1. Уранов Г. В. ЮНЕСКО: к 40-летию деятельности. — М.: Международные отношения, 1986. — 128 с. 2. Любичева О. О. Риннок туристичних послуг (геопросторові аспекти). — К.: Альтерпрес, 2005. — 436 с. 3. ecsocman. edu. ru 4. unesco. org. ua

Стаття надійшла до редакції
07.04.2008 р.

УДК 65.014(043)

Брусильцева Г. М.

ТЕОРЕТИЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ОБРАННЯ РАЦІОНАЛЬНОГО ВАРІАНТА ІНТЕГРАЦІЙНИХ СТРУКТУР

In the article methodical recommendations are presented in relation to the choice of rational variant of creation of integration structures. As basic variants certain vertical, horizontal and conglomerate integration are given. The criteria of choice of rational variant are indexes of own production and transaction expenses.

Сучасний стан розвитку економіки України характеризується переходом на нову інноваційну модель розвитку, ефективним механізмом реалізації якої є пошук і створення дієвих організаційних форм здійснення господарської діяльності, одними з яких виступають інтеграційні структури, що втілюють взаємодію підприємств, установ, науково-дослідницьких організацій та фінансових структур і спрямовані на поєднання можливостей високотехнологічного виробництва й концентрованого фінансового капіталу з метою забезпечення стабільних умов функціонування підприємств та створення необхідного інвестиційного потенціалу для інноваційного шляху розвитку. Обираючи стратегію інтеграції, важливо визначити раціональний варіант взаємодії підприємств. Від того, наскільки обґрунтованим є вибір варіанта інтеграції, залежать можливості розвитку підприємств.

Обрання напряму діяльності підприємства в процесі інтеграції як процес досягнення поставлених цілей розглядається як складовою стратегічного управління підприємством, що є процесом, який визначає послідовність дій підприємства з розробки й реалізації стратегії [1].

Ряд вчених по-різному розглядають процес стратегічного управління [1 – 3]. Слід відмітити, що їх основу становлять аналогічні етапи, які характеризують сутність стратегічного управління. Так, у роботі [2] стратегічне управління розглядається як сукупність складових, що складають певну послідовність дій, а саме стратегічний аналіз, стратегічний вибір та реалізація стратегії. Таким чином, обрання варіанта діяльності підприємства в процесі інтеграції як елементу стратегічного управління впорядковує в собі певну послідовність етапів, поданих на рисунку.

Згідно з рисунком, на першому етапі проводиться діагностика розвитку підприємства, яка включає аналіз зовнішнього

та внутрішнього середовища. Поняття "зовнішнє середовище" увійшло до складу об'єктів дослідження в 60 – 70 роках XX століття разом з концепцією стратегічного управління, його відокремленням від оперативного. Розглянуті в роботі [1] дослідження М. Мескона, М. Альберта і Ф. Хедоурі свідчать, що "перша проблема, з якою зіштовхується керівник, що бажає виходити із принципу відкритих систем, – визначення зовнішнього середовища". На їх думку, "зовнішнє середовище – це всі умови й фактори, які виникають у навколишньому середовищі організації, незалежно від діяльності конкретної організації, але які впливають і можуть вплинути на її функціонування й тому вимагають прийняття управлінських рішень".

Дослідження внутрішнього середовища полягає в комплексному аналізі результатів діяльності підприємства, тому воно включає всі процеси, які здійснюються всередині підприємства, структуру й співвідношення його елементів з організаційної та функціональної точки зору.

На основі аналізу внутрішнього й зовнішнього середовища формується перелік усіх можливих напрямків діяльності підприємства з урахуванням загроз і можливостей його оточення й власного потенціалу, обумовлених співвідношенням сильних і слабких сторін підприємства. Отже, другим етапом є формування портфеля варіантів (стратегій), який передбачає розробку, аналіз й обрання альтернативних стратегій. У загальному вигляді альтернативні стратегії є сукупністю різних стратегій, які дозволяють досягати цілей підприємства в рамках обраної базової стратегії.

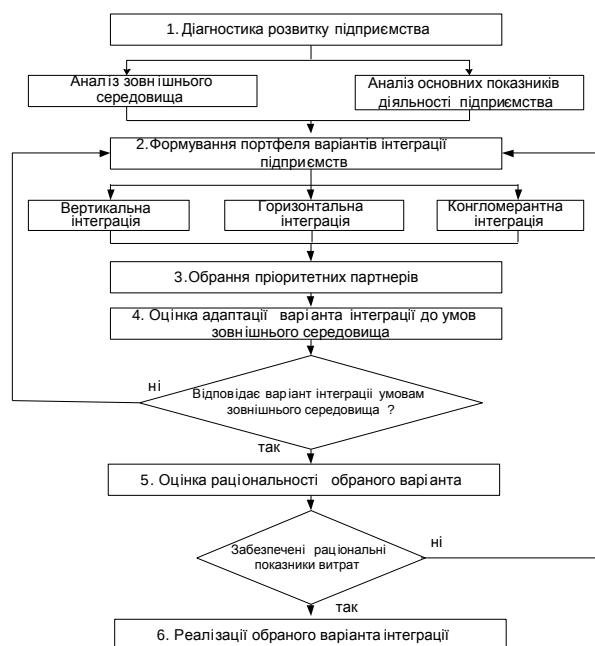


Рис. Схема процесу обрання раціонального варіанта інтеграції

У процесі обрання стратегії діяльності оцінюється ціла низка факторів, серед яких є відповідність стратегії цілям підприємства, достатність ресурсів підприємства для реалізації стратегії діяльності та ін. Одним із головних мотивів стратегії інтеграції виступає підвищення ефективності діяльності внаслідок отримання різного роду синергетичного ефекту, який у роботі [4] описується такими змінними: 1) збільшення прибутку (доходу); 2) зниження витрат; 3) зменшення потреби в інвестиціях; 4) зменшення часу для досягнення поставленої мети. Таким чином, головним критерієм обрання варіанта інтеграції є визначення, що саме орієнтуються на досягнення синергетичного ефекту.

Стратегіями інтеграції, які створюють певні синергетичні ефекти за рахунок отримання економії на масштабах виробництва, скорочення витрат, розширення каналів збуту продукції та підвищення якості управління, є горизонтальна і вертикальна інтеграція.

З огляду на розширення застосування у сфері інтеграції підприємств синергетичної теорії для обрання варіанта інтеграції пропонується використовувати два головних підходи: 1) отримання економічного ефекту від збільшення прибутку; 2) отримання економічного ефекту від зменшення витрат, який базується на теорії операційних синергій – щодо економії витрат на одиницю продукції.

Наступним етапом є визначення пріоритетних партнерів, обрання яких здійснюється на підставі використання їх стратегічної залежності.

З метою визначення ступеня залежності підприємств доцільно розглядати взаємозалежність стратегічних бізнес-одиниць з погляду реалізації як "вузького" місця підприємства в умовах ринкової економіки.

При такому підході можна говорити, що якщо стратегічна бізнес-одиниця є покупцем продукції, виробленої й реалізованої другою бізнес-одиницею, то друга бізнес-одиниця залежить від діяльності першої. Дана залежність може бути відображена кількісно в коефіцієнті стратегічної залежності бізнес-одиниці:

$$K_{ij} = q_{ij} / q_i, \quad (1)$$

де q_{ij} – обсяг продукції, придбаної стратегічною одиницею j у стратегічної бізнес-одиниці i ;

q_i – обсяг продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею i . Обсяги продукції в зазначеному коефіцієнті наводяться в сумовому вираженні.

Наведений коефіцієнт K_{ij} показує, наскільки діяльність однієї стратегічної бізнес-одиниці (що виражається в реалізації продукції з метою одержання прибутку) визначається іншою бізнес-одиницею, тобто яка частка продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею, була придбана іншою стратегічною бізнес-одиницею.

Очевидно, що значення цього коефіцієнта знаходяться в інтервалі від нуля до одиниці. Якщо коефіцієнт стратегічної залежності q_{ij} дорівнює нулю, це означає, що стратегічна бізнес-одиниця j не є покупцем продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею i . Якщо ж коефіцієнт стратегічної залежності q_{ij} дорівнює одиниці, це означає, що вся продукція, реалізована стратегічною бізнес-одиницею i споживається стратегічною бізнес-одиницею j . Отже, більше значення коефіцієнта стратегічної залежності бізнес-одиниці говорить про більшу залежність однієї стратегічної бізнес-одиниці від іншої.

На четвертому етапі здійснюється оцінка адаптації обраного варіанта інтеграції до умов зовнішнього середовища, яка передбачає визначення рівня адаптації підприємств до зовнішнього середовища. Пріоритетність рівня адаптації визначається згідно з критерієм максимізації рівня адаптації до загальних тенденцій розвитку оточення підприємства.

На п'ятому етапі проводиться оцінка раціональності обраного варіанта інтеграції. Методики визначення оптимальних варіантів інтеграції були розглянуті вченими Ю. В. Івановим, О. Є. Кузьмим [5; 6] та ін.

З урахуванням розвитку синергетичної теорії, а саме теорії операційних та фінансових синергій, пропонується метод обрання варіанта інтеграції залежно від структури витрат. Узагальнення досліджень у галузі синергії показало, що операційні синергії виникають в умовах інтеграції внаслідок ефекту масштабу, економії витрат на наукові дослідження та розробки, ефекту комбінування ресурсів, збільшення розмірів ринкової ніші. Практика свідчить, що високий рівень витрат не дозволяє підприємству брати активну участь у цій конкуренції на ринку. Обрання варіанта інтеграції ґрунтується на досягненні позитивного ефекту, вираженого у зниженні собівартості продукції. При горизонтальній інтеграції умовою виникнення позитивного ефекту є можливість зниження

виробничих витрат, а при вертикальному – транзакційних, за відсутності впливу інших факторів.

Виникнення позитивного ефекту можливе за умови відповідності структури витрат підприємств-партнерів по інтеграції, тобто частки виробничих і транзакційних витрат у структурі собівартості повинні бути наближеними за значенням.

При визначенні варіантів інтеграції слід використовувати відносні показники власних виробничих (K_B) та транзакційних витрат (K_{TP}). В якості показника власних виробничих витрат є виробничі витрати за винятком матеріальних витрат, а в якості показника транзакційних витрат – витрати, пов'язані з пошуком інформації про потенційних партнерів, покупців і продавців продукції, проведенням переговорів, укладанням та оформленням контрактів. Коефіцієнти виробничих і транзакційних витрат розраховуються за формулами:

$$K_B = \frac{B_B \times q_{ij}}{C_{ii} \times q_i} \times 100\%, \quad (2)$$

$$K_{TP} = \frac{B_{TP} \times q_{ij}}{C_{ii} \times q_i} \times 100\%, \quad (3)$$

де B_B , B_{TP} – відповідно виробничі і транзакційні витрати підприємства;

C_{ii} – загальна повна собівартість продукції підприємства;

q_{ij} – обсяг продукції, придбаної стратегічною одиницею j у стратегічної бізнес-одиниці i ;

q_i – обсяг продукції, реалізованої стратегічною бізнес-одиницею i .

Нерівність $K_B < K_{TP}$ указує на доцільність вертикальної інтеграції підприємств, а $K_B > K_{TP}$ – відповідно горизонтальної. При визначенні об'єктів для інтеграції потенційні партнери повинні мати такі значення коефіцієнтів: для вертикальної інтеграції – однаково високі показники транзакційних витрат, а для горизонтальної – однаково високі показники власних витрат. Граничні значення відповідних показників пропонуються встановлювати залежно від пріоритетів та сфер діяльності. Результати розрахунків коефіцієнтів виробничих і транзакційних витрат та рекомендований варіант інтеграції на підприємствах машинобудування наведені в таблиці.

Таблиця

Результати розрахунку коефіцієнтів витрат підприємств на 1 січня 2007 р.

Підприємства	Значення коефіцієнтів витрат, %		Варіант інтеграції
	транзакційних	виробничих	
1	21,5	1,04	Вертикальна
2	27,4	6,5	Вертикальна
3	4,5	18,05	Горизонтальна
4	5,04	19,2	Горизонтальна
5	2,02	12,1	Горизонтальна
6	3,6	15,9	Горизонтальна
7	5,8	11,07	Горизонтальна
8	3,07	15,7	Горизонтальна
9	5,2	15,9	Горизонтальна
10	6,7	12,6	Горизонтальна

Таким чином, прийняття рішення щодо обрання варіанта інтеграції визначається оцінкою стану підприємства та галузі в цілому, стратегічними вигодами й витратами варіантів інтеграції, а також впливом факторів зовнішнього та внутрішнього середовища. Проведений аналіз процесу обрання варіанта

інтеграції може служити основою для використання українськими підприємствами в сучасних умовах, однак це вимагає належної адаптації.

Література: 1. Томсон А. А. Стратегический менеджмент: Концепции и ситуации для анализа / А. А. Томпсон, А. Дж. Стрикленд. – 12-изд. – М.: Вильямс, 2003. – 924 с. 2. Богачев С. В. Фондовые методы развития промышленных корпораций: вопросы теории и практики — Донецк: Институт экономики промышленности, 2002. — 294 с. 3. Герасимчук В. Г. Развитие предприятия: диагностика, стратегия, эффективность. – К.: Вища школа, 1995. – 266 с. 4. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. С. Жильцов; [Под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 412 с. 5. Иванов Ю. В. Слияния, поглощения и разделение компаний: стратегия и тактика трансформации бизнеса. – М.: Альпина Паблишер, 2001. – 244 с. 6. Кузьмін О. Економічні проблеми злиття підприємств / О. Кузьмін, Р. Шуляр // Економіка України. — 2003. — №12. — С. 85 – 110.

Стаття надійшла до редакції
09.06.2008 р.

УДК 657.442

**Фартушняк О. В.
Пасічник І. Ю.**

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ ФАКТОРИНГОВИХ ОПЕРАЦІЙ В ОБЛІКУ

The expediency of using the factoring of enterprises with the aim of debit indebtedness management is grounded in the article. The technique of factoring transaction accounting at the enterprise is proposed.

Дослідження економічного стану підприємств України показує, що у січні – вересні 2007 року відбулося стрімке зростання дебіторської заборгованості. За звітний період поточна дебіторська заборгованість зросла на 96,7 млрд грн, або на 25,1% (торік – на 59,3 млрд грн, або на 18,5%). Зростання поточної дебіторської заборгованості у січні – вересні 2007 року становило 149,7% від загальної суми зростання за весь 2006 рік [1, с. 12].

На відміну від попереднього року в січні – вересні 2007 року відбулося також значне зростання простроченої поточної дебіторської заборгованості на 4,4 млрд грн, або на 7,4% (торік – зменшення на 6,4 млрд грн, або на 9,3%). Таким чином, частка прострочених платежів у загальній сумі поточної дебіторської заборгованості за звітний період становила 13,3% (торік – 16,6%). Найбільші суми неплатежів зберігалися в переробній промисловості – 118,2 млрд грн, або 62,3% від усієї поточної дебіторської заборгованості по промисловості [1, с. 13 – 14].

Тому для українських підприємств актуальною є проблема пошуку альтернативного джерела фінансування, окрім кредитів банку, овердрафту та займів, зниження ризику безнадійних боргів та поповнення обігових коштів.

Використання факторингу дозволяє знизити ризик неплатежів, скоротити період розрахунків, а також здійснювати