

фінансами зосереджувалось в єдиному органі управління – міністерстві фінансів, то тепер ці функції виконує ціла система спеціалізованих фінансових і контролюючих органів. Сукупність фінансових органів і інститутів, які відображають систему управління фінансами, характеризує організаційну структуру фінансової системи (рис. 3). Загальне керівництво фінансовою діяльністю в будь-якій країні здійснюють органи державної влади та управління.

Фінансові органи та інститути можна згрупувати в чотири блоки (рис. 4).

До першого блоку входять органи, які функціонують у сфері бюджету держави. Це насамперед Міністерство фінансів України та його підрозділи – Державне казначейство і Контрольно-ревізійна служба. До цієї ж групи належить Державна податкова адміністрація, яка у 1996 р. вийшла зі складу Міністерства фінансів. Другий блок становлять контрольно-регулятивні органи – Рахункова палата Верховної Ради України, Державна комісія з цінних паперів та фондового ринку, Аудиторська палата та аудиторські фірми. Третій блок становлять фінансові інститути, які працюють на фінансовому ринку: Національний банк України і комерційні банки, Міжбанківська валютна біржа, фондові біржі та фінансові посередники, страхові компанії. До четвертого блоку входять органи управління цільовими фондами: Пенсійний фонд, Фонд соціального страхування, Державний інноваційний фонд.

Схема взаємозв'язків органів управління фінансовою системою з окремими сферами й ланками досить складна [4, с. 33-34].

Висновки. Аналіз розподілу повноважень фінансових органів та інститутів свідчить про те, що основна увага у системі управління зосереджена на бюджеті держави, оскільки саме в ньому концентруються фінансові потоки та зв'язки. Окремі сфери і ланки не мають відповідних фінансових органів чи інститутів управління. Фінансами суб'єктів господарювання керують фінансові служби у складі управлінських структур підприємств та організацій, господарських товариств і холдингових компаній, міністерств і відомств.

Література

1. Барановський О.І. Фінансова безпека/ НАН України, Ін-т економ. і прогнозування. – К.: Фенікс, 1999. – 338 с.: табл., схеми.
2. Нікбахт Е., Гропеллі А. Фінанси. – К.: Основи, 1993. – 383 с.
3. Общая теория финансов: Учебник для вузов/ Под ред. – Л.: А. Дробозиной. – М.: Банки и биржи, 1995. – 255 с.
4. Опарін В.М. Фінанси: (Загальна теорія): Навч. посібник/ КНУ ім.Тараса Шевченка. – К., 1999. – 164 с.

УДК 658.4:334.73

Доц. Н.Г. Міценко; магістр Т.С. Петрук –
Львівська КА

ШЛЯХИ ПОКРАЩЕННЯ ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ І В ОРГАНІЗАЦІЯХ СПОЖИВЧОЇ КООПЕРАЦІЇ

Висвітлено можливості підвищення конкурентоспроможності споживчої кооперації шляхом вдосконалення планування на її підприємствах різного рівня, розглянуто принципи та найбільш важливі проблеми організації планування.

Doc. N.G. Mitcenko; master's degree T.S. Petruk – Commercial Academy of Lviv

Ways of improvement of planning on enterprises and in organizations of consumer co-operation

Abilities of improving of a consumer cooperation competitiveness by employment of joint entities integration strategy are shown. Stages of working out of this strategy and its establishment advantages are indicated.

Перехід до ринку в Україні супроводжувався спалахом різних думок серед наукової громади щодо необхідності планування. Деякі вчені наголошували, що в умовах ринку планування недоцільне, а всі аспекти діяльності підприємства визначають головні сили ринку – попит і пропозицію, натомість, інші доводили, що планування – важлива функція управління будь-яким підприємством. Ефективно працюючі підприємства здійснюють не тільки стратегічне планування, але й детальне розроблення оперативних планів за кожним підрозділом і навіть робочим місцем.

Сутність планування в умовах ринку полягає в науковому обґрунтуванні на підприємстві майбутніх економічних цілей розвитку, у виборі найкращих способів їх досягнення на основі виявлення таких видів та обсягів діяльності, котрі необхідні ринку, встановлення таких її показників, які дають змогу найбільш повно використати ресурси та досягти якісного результату [3, с.11]. План діяльності підприємства слугує основою для розроблення заходів із маркетингу, менеджменту та координації діяльності всіх його підрозділів. Він дає змогу одночасно розглянути взаємопов'язані економічні, соціальні, організаційні та інші проблеми і тому є базою для розроблення й прийняття раціональних управлінських рішень. Місія, головні цілі та функції кожного підприємства у процесі планування повинні бути тісно пов'язані між собою і відображатися як у короткострокових, так і у довгострокових планах. Тому принцип плановості є невід'ємним принципом діяльності підприємства. Без плану неможливо здійснювати дієвий контроль, добиватись узгоджених дій між підрозділами підприємства і виокремлювати пріоритетні напрями його розвитку.

Споживча кооперація України функціонує як багатогалузева соціально-економічна система. З усіх складових кооперативного сектора економіки вона є найбільш структурованою та організаційно оформленою. Зараз споживча кооперація об'єднує 894 тис. членів споживчих товариств і спілок та забезпечує зайнятість 106,7 тис. осіб. Вона охоплює 1865 споживчих товариств і 262 районних та обласних спілок. Потужний економічний потенціал споживчої кооперації нараховує понад 29 тис. торговельних об'єктів, 1450 переробних підприємств, 300 заготівельно-збутових підприємств та інших об'єктів. Варто зазначити, що кооперативна діяльність спрямована не тільки на задоволення матеріальних потреб населення, а й на соціальну перебудову села, економічну стабілізацію, відродження демократії, міжнародне співробітництво.

Перехід до ринкової економіки, який супроводжувався глобальними кризовими явищами, негативно позначився на розвитку споживчої кооперації: звузилися масштаби її діяльності, знизилася віддача економічного і соціального потенціалу, погіршився соціально-економічний стан, істотно послабилася її соціальна місія. Щоб зупинити ці процеси у системі проведено гли-

бокі реформи і перетворення, широкомасштабні заходи, які базуються на сучасних кооперативних теоріях, наукових рекомендаціях і прогнозах. Важливим напрямком покращення діяльності кооперативних підприємств і організацій є перехід до наукової системи планування та прогнозування.

Насамперед, планування має ґрунтуватися на таких наукових принципах, як: науковість, комплексність, неперервність, демократизм, цілеспрямованість, точність, цілісність, гнучкість, збалансованість, оптимальність, структуризація планів, їх координація та економічність процесу планування, принцип стандартизації процесів і техніки планування. Варто використовувати сучасні концепції планування та світовий досвід планології.

Основними передумовами вдосконалення планування у споживчій кооперації повинні стати:

- інформаційне забезпечення – наявність об'єктивних даних про стан зовнішнього середовища щодо попиту, пропозиції, цін, конкурентів, інвесторів, місце підприємства в ринковому середовищі, темпи змін оточення, в якому воно функціонує, а також даних про підприємство (площа, обладнання, персонал, технологічні процеси, джерела капіталу, грошові потоки та ін.), наявність програмного забезпечення для автоматизованої обробки інформації;
- методичне забезпечення, тобто наявність обґрунтованих методик планування різних показників;
- кадрове забезпечення – добір чи перепідготовка фахівців з питань аналізу, планування, прогнозування, нормування; володіння ними сучасними методами планування та використання з цією метою інформаційних технологій [4, с. 37].

Важливою та актуальною проблемою організації планування діяльності кооперативних підприємств виступає забезпеченість їх комп'ютерною технікою, сучасними програмними засобами та відповідним кваліфікованим персоналом планово-економічних служб. На ринку програмних продуктів є значна кількість програм, які реалізують функції планування. Проте, вони не знайшли широкого застосування на кооперативних підприємствах через необхідність додаткового вкладення фінансових ресурсів та додаткової підготовки кадрів, відсутність орієнтованого на ринок методзабезпечення.

Водночас, динамізм економічних процесів зумовлює необхідність врахування при складанні планів підприємства настільки великого обсягу економічної інформації, що для її своєчасного аналізу і правильної інтерпретації потрібно застосовувати комп'ютерні засоби по всій технологічній послідовності: від збору, передачі й обробки інформації до доведення розроблених планів до безпосередніх виконавців. Вибір планово-управлінських рішень пов'язаний з розглядом і оцінкою великої кількості альтернативних варіантів, що теж потребують ведення складних розрахунків [1, с.15].

Будь-яка комп'ютерна система планово-економічних розрахунків є складною людино-машинною системою, в якій основну роль відіграє особа, що вирішує, як чинний керівник. Тому систему автоматизованого планування, зазвичай, становлять з компонентів технічного і спеціалізованого програмного забезпечення, котру обслуговують або використовують планові працівники, а процес планування постає у вигляді складного комплексу наукової і практичної діяльності сучасних економістів-менеджерів. Рівні її організації

значно впливають як на сам хід розробки планових показників, так і на кінцеві результати всього господарювання. Тому на всіх етапах планування у споживчій кооперації необхідно застосовувати найбільш досконалі методи, технології та засоби наукового обґрунтування планово-аналітичних завдань.

Система планів у споживчій кооперації повинна складатися з окремих планів, які відмежовані один від одного за напрямками і галузями діяльності, термінами виконання та конкретними виконавцями. Вона повинна містити різні види планів, визначати коло планових показників для кожної ланки (облспоживспілок, споживчих товариств, окремих кооперативних підприємств), формувати способи доведення планів і бути відповідальними за їх виконання. Зміст показників плану залежить від відповідної ієрархічної ланки системи.

На обласному рівні, де нагромаджуються значні масиви інформації про всі підприємства й види діяльності, де існують можливості її комп'ютерної обробки, доцільно розробляти індикативні плани з визначенням таких показників, як рекомендовані темпи росту товарообігу, обсягів виробництва промислової продукції, заготівельного обігу, обігу ресторанного господарства; плани-прогнози розвитку матеріально-технічної бази різних галузей, схеми розміщення торговельної мережі та капітального будівництва. Облспоживспілки повинні сприяти наданню низовим ланкам системи фінансової підтримки та консультативної допомоги, тісно співпрацювати з місцевими держадміністраціями щодо контролю за якістю товарів і продукції, розвитку інфраструктури територій. Важливу роль вони повинні відігравати у запобіганні недобросовісної конкуренції, дотриманні асортиментної політики.

На районному рівні середньострокові плани (1-3 роки) повинні бути розроблені по кожній галузі діяльності, враховуючи дані про наявність підприємств, їх виробничу потужність, рівень її використання, особливості функціонування кожного підприємства. Плани кооперативних ланок районного рівня варто конкретизувати, зорієнтовувати підрозділи на ініціативну діяльність, підприємливість, відповідальність за виконання планів. У цих планах доцільно виділяти кількісні показники за галузями діяльності (торгівля, виробництво, заготівлі, ресторанне господарство, сфера послуг, транспорт).

Найбільш обґрунтованими (і обов'язковими до виконання) повинні бути плани на рівні окремого кооперативного підприємства. Він формується у вигляді зведеного документа, який охоплює плани за різними напрямками діяльності: виробництво та реалізація продукції, маркетингова, комерційна діяльність, матеріально-технічне забезпечення, праця та зарплата, план доходів, витрат і прибутків, фінансова діяльність, план інновацій та інвестицій тощо.

Для вирішення довгострокових завдань розвитку необхідно широко впроваджувати стратегічне планування. Стратегічні плани доцільно розробляти за функціональною ознакою – виробнича стратегія, стратегія реалізації товарів, маркетингова, фінансова, цінова, інвестиційна, технологічна, кадрова, соціальна, екологічна стратегії. Найважливішими показниками стратегічних планів повинні стати: доходи від реалізації товарів, частка ринку, яку охоплює підприємство, швидкість оновлення асортименту, показники рентабельності, структура активів і пасивів балансу, платоспроможність, ліквідність та ін.

Кооперативним організаціям і підприємствам варто ширше запроваджувати бізнес-планування з метою: розроблення загальної концепції, генеральної стратегії розвитку підприємства; залучення до здійснення пріоритетних напрямків розвитку потенційних інвесторів, партнерів; визначення перспектив започаткування нової діяльності [4, с.41].

Отже, планування має охоплювати всі важливі ділянки функціонування кооперативних підприємств з метою забезпечення високих результатів, інвестиційно-інноваційного розвитку й виявлення нових можливостей.

Споживча кооперація України повинна обрати таку систему планування та такі засоби її реалізації, які давали би змогу найефективніше впроваджувати якісне розроблення й оперативний контроль планів виробництва та реалізації товарів і послуг, які передусім спрямовані на максимізацію прибутку і підтримку рівня ліквідності. Тому до основних напрямів розвитку системи планування в умовах використання комп'ютерних технологій необхідно віднести такі:

- удосконалення методології кооперативного планування;
- розвиток інформаційної, в т.ч. нормативної, бази планово-економічних розрахунків;
- зростання професіоналізму працівників планово-економічних служб;
- застосування засобів комп'ютерної техніки та інформаційних технологій;
- стимулювання розробників і виконавців планових завдань.

Таким чином, досягнення системою споживчої кооперації високої ефективності роботи вимагає координації робіт через поточне, стратегічне планування та контроль. Завдяки впровадженню нових системних технологій управління споживча кооперація України повинна вийти на шлях, що гарантовано веде до досягнення економічної стабілізації і зростання.

Література

1. **Ананьєв О., Артищук І.** Планування господарської діяльності підприємств і організацій споживчої кооперації// Вісті ДВ. – 2004. – 4 червня.
2. **Ананьєв О.М., Мізюк Б.М.** Формування системи бізнес-планування й управлінського контролю в споживчій кооперації України// Вісті ДВ. – 2005. – 20 травня.
3. **Олійник В.** Роль стратегічного планування для підприємств споживчої кооперації// Вісті ДВ. – 2005. – 29 липня.
4. **Стратегія розвитку споживчої кооперації України (2004-2015 рр.).** – К., 2004. – 62 с.

УДК 336:332.145 *Р.М. Перожак; І.С. Піщора¹ – Національний університет харчових технологій, м. Львів*

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РЕАЛІЗАЦІЇ СТРАТЕГІЇ РОЗВИТКУ РЕГІОНУ

Розглянуто проблему фінансового забезпечення пріоритетних цілей Стратегії розвитку Львівської області, зокрема, щодо можливостей активізації внутрішніх та зовнішніх джерел. Особливу увагу приділено аспектам залучення в економіку області коштів населення та прогнозу фінансових ресурсів Львівської області до 2015 р.

¹ Навчально-консультативний центр