

одного працівника, витрати на управління, соціально-психологічний клімат у колективі, привабливість праці тощо.

Таким чином, поєднання економічного та соціального аспектів показника ефективності дає змогу обґрунтовано долучити до системи оцінки соціально-економічної ефективності діяльності підприємства економічні показники, які виражаються співвідношенням отриманого ефекту з ресурсами (або витратами) на досягнення цього ефекту, а з урахуванням діючої соціальної складової підприємства – низка показників, які відображають соціально обґрунтовані стандарти рівня життя працівників підприємства та забезпечення первинних потреб населення, а також можливостей покращувати своє життя.

Література

1. Богатирьов І.О. Ефективність розвитку підприємств. Формування ринкових відносин в Україні. – 2003. – № 7-8. – С. 73-80.
2. Бойчик І.М., Харків М.І., Піча Ю.В. Економіка підприємства : навч. посіб. – К. : Вид-во " Каравела", 2001. – С. 298-302.
3. Романова М. Оцінка і діагностика фінансового стану підприємства // Економіка та держава. – 2004. – № 1. – С. 26-30.

УДК 334.715+658.153

Доц. Л.О. Шкварчук, канд. екон. наук;
студ. В.В. Муха – НУ "Львівська політехніка"

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ВЛАСНИМИ ОБІГОВИМИ КОШТАМИ ПІДПРИЄМСТВ ШВЕЙНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Розглянуто проблеми забезпеченості власним обіговим капіталом підприємств швейної промисловості, визначено чинники розвитку галузі, проаналізовано стадії формування оборотних коштів. Подано наявну інформацію про сучасний стан, проблеми, а також наведено рекомендації щодо удосконалення діяльності швейних підприємств.

Ключові слова: обіговий капітал, обігові кошти, швейна промисловість, давальницька сировина.

Assoc. prof. L.O. Shkvarchuk, stud. V.V. Muha – NU "L'vivs'ka Politehnika"

The problems of material well-being the personal circulating funds of enterprises of sewing industry of Ukraine

In the article are considered problems of material well-being the property circulating asset of enterprises of sewing industry, certainly factors of influence on development of industry, the stages of forming of circulating assets are analysed. Present information is given about the modern state, problems, and also recommendations are resulted in relation to an improvement

Keywords: floating capital, circulating assets, sewing industry, goods made on commission.

Постановка проблеми. Труднощі, які виникають у процесі трансформації економіки в перехідному до ринкового періоді особливо відчутно позначилися на роботі всієї легкої промисловості і зокрема швейної галузі. Розглядаючи суб'єкти цього ринку, треба відзначити, що основним джерелом, яке підтримує життєдіяльність більшості підприємств залишається механізм

перероблення давальницької сировини (толінгова схема), тобто партнери є і покупцями, і постачальниками одночасно, оскільки вони дають замовлення на виконання певного обсягу робіт з їхньої власної сировини, і на вигідних для них умовах. Ця схема продиктована низкою економічних передумов і має як позитивні так і негативні сторони, проте головним її наслідком є фактична відсутність у переробників власного обігового капіталу, який є рушійною силою розвитку будь-якого підприємства.

Постановка цілей. Перед керівниками постає низка проблем щодо оптимізації структури обігових активів, вибору дієвого співвідношення між джерелами їх покриття, підтримання належного рівня ліквідності у збереженні прибутковості. Пошук такого компромісного рішення є базовими завданням управлінських служб. При цьому, головною проблемою є знаходження альтернативних джерел для формування достатнього рівня власних обігових коштів, оскільки існує істотна сировинна і фінансова залежність від іноземних партнерів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У сучасній науковій літературі проблеми управління обіговими коштами на промислових, і зокрема текстильних підприємствах, досліджують багато вчених. Такі автори, як О.Ф. Назаренков М.С. Грінчук, Н.В. Тарасенко акцентують свою увагу на аналізі процесів формування, розподілу і перерозподілу грошових фондів підприємства.

Інші розглядають питання недостатності обігового капіталу в контексті загальногалузових проблем, таких як низька інвестиційна привабливість [3] або обмеженість інноваційного розвитку підприємств [5] Проте, найбільш ґрунтовними, з практичної точки зору, є дослідження домінуючого аспекту діяльності швейної промисловості – перероблення давальницької сировини [2;6]

Виклад основного матеріалу. Швейна промисловість України посідає провідне місце серед галузей промисловості, які забезпечують виробництво товарів народного споживання. Швейні підприємства працюють безпосередньо на споживчий ринок, мають значний експортний потенціал, забезпечують швидкий обіг капіталу і значні надходження до бюджету, а також сприяють підвищенню зайнятості населення, проте в нинішніх умовах ефективному господарюванню у цій сфері заважає ціла низка проблем, як ринкового, так і суто індивідуального характеру.

Будучи лідером із швейного виробництва в радянські часи, українським компаніям зараз дуже важко звикнути з думкою про свою неконкурентоспроможність на світовому ринку. На цей час легка промисловість не має потрібних передумов, щоб стати рушієм розвитку економіки держави, але в перспективі цей варіант не виглядає нездійсненним.

Український ринок швейних виробів є дуже фрагментованим та містить також і контрабандні, дешеві товари. Для національного виробника дуже важливо зараз відчувати впевненість на своєму ринку. Досягнення цієї мети не може бути легким, проте є набагато реальнішим принаймні зараз, оскільки усі розуміють, що локомотивом виходу з фінансової кризи має бути

стимулювання внутрішнього споживання. Розвиток швейного виробництва зумовлює створення нових робочих місць і в інших галузях легкої промисловості та сільського господарства. Адже загальновідомо, що витрати на створення одного робочого місця в легкій промисловості в десятки разів менші, ніж, наприклад, у металургійній, хімічній і багатьох інших фондо- та наукомістких галузях [1].

Отже, під час обґрунтування доцільності налагодження виробництва на українському ринку швейної продукції ми стикаємося з низкою ризиків як внутрішньогосподарського, так і загальноекономічного характеру. Умовно їх можна розділити на такі групи:

Ринкові чинники:

- проблеми, які утворилися промисловими структурами внаслідок розпаду СРСР;
- високий ступінь конкурентного середовища на українському ринку;
- складність із виходом на внутрішній ринок.

Чинники фінансово-господарського характеру:

- сезонний характер випуску продукції;
- дефіцит власних коштів;
- недостатня завантаженість виробництва;
- висока плінність кадрів.

Макроекономічні чинники:

- недосконале податкове забезпечення;
- зниження макроекономічних показників;
- низька інвестиційна привабливість швейної галузі України.

Причини виникнення таких тенденцій можна знайти у сфері міжнародної торгівлі. Українське текстильне виробництво здебільшого зорієнтоване на зовнішні ринки, але не є там повноцінним конкурентом, оскільки для захисту внутрішніх виробників більшість країн-імпортерів застосовують низку обмежень. Зокрема, найпоширеніше з них – це квотування імпорту готової продукції. Тому, з метою уникнення негативних наслідків таких обмежувальних заходів іноземні компанії використовують схеми роботи з давальницькою сировиною [2].

Як наслідок на українських фабриках виникає нестача власного обігового капіталу, за допомогою якого можна було б розвивати продукцію, зорієнтовану на внутрішній ринок. Таким чином, розглянемо вплив використання давальницької сировини на стратегію діяльності підприємств у контексті управління обіговими коштами. Обігові фонди виступають в єдиній формі – продуктивній [3]. Своєю чергою, у виробничо-господарському русі обігові кошти проходять послідовно три стадії свого кругообігу (рис. 1)

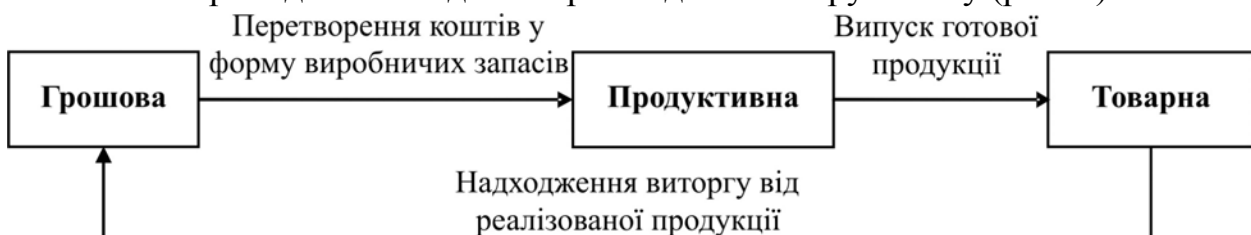


Рис. 1. Стадії проходження обігових коштів у виробничо-господарському процесі

У традиційному розумінні, на першому етапі, який має підготовчий характер, виробник авансує грошові кошти, потрібні для початку виробництва. Проте, в нашому випадку, відбувається фактичне виключення цього моменту із загального господарського циклу, оскільки компанія-постачальник надає повний обсяг давальницької сировини. Це призводить до того, що виробник звільняється від проблем, пов'язаних з підготовчими питаннями, але натомість повністю втрачає можливість управління, а отже, – і знижується фінансова стійкість [4]. Така ситуація у контексті довготермінового, індивідуального розвитку підприємства є досить небезпечною.

На другому (виробничому) етапі продовжується авансування вартості створюваної готової продукції, а саме через заробітну плату і пов'язані з нею витрати, перенесення вартості основних фондів. Результатом є випуск готової продукції, після чого настає стадія її реалізації. Відповідно ж до толінгової схеми, лише ця частина традиційного циклу перебуває під контролем фірми-виробника. Виробник зосереджується лише на вузькому профілі надання послуг із виготовлення продукції зазначеного типу [5]. Здебільшого це відбувається на замовлення одного чи кількох іноземних партнерів, які концентрують свою увагу на результаті окремих замовлень і не зацікавлені в розвитку підприємств-виробників.

На третьому етапі кругообігу продовжується авансування продукту праці у вигляді витрат на збутову діяльність. Лише після того, як товарна форма вартості виготовленої продукції перетворюється в грошову, авансовані кошти відновлюються за рахунок частини виторгу, що надійшов, від реалізації продукції. Давальницька схема максимально спрощує цей етап до рівня, наперед узгодженої передачі продукції замовнику. При цьому виробника позбавляють можливості гри на ринкових маневруваннях, оскільки ціну продукції зазначають ще під час поставки сировини.

Отже, простежується ситуація, за якої українські фірми, що повністю працюють на давальницькій сировині, перебувають у стані цілковитої залежності від своїх іноземних партнерів. Оскільки, саме вони контролюють найважливіший для будь-якого підприємства процес – перерозподіл основної суми коштів. Як показують дослідження [6], "...оплати за виготовлення продукції ледь вистачає на покриття поточних витрат і аж ніяк не сприяє розвитку власного виробництва." Тобто, вітчизняні швейні підприємства знаходяться "на плаву", але через відмову, з певних причин, компаній-замовників від подальшої співпраці навряд чи зможуть довго проіснувати.

У ситуації чіткого дотримання умов укладених договорів така співпраця дає змогу підтримувати зайнятість і навіть давати користь тим регіонам, де розташовані підприємства-виробники. Проте іноземні замовники часто не виконують своїх зобов'язань, що призводить до збоїв у роботі виробника (рис. 2).

Затримки з отримання давальницької сировини і оплати за виготовлену продукцію стали для українських фабрик однією з основних проблем ведення бізнесу. Це призводить до зростання заборгованості вже самого підприємства перед державою чи юридичними особами, а заручником такої си-

туації стає власний персонал, який не має змоги працювати та отримувати заробітну плату в достатньому обсязі [7].

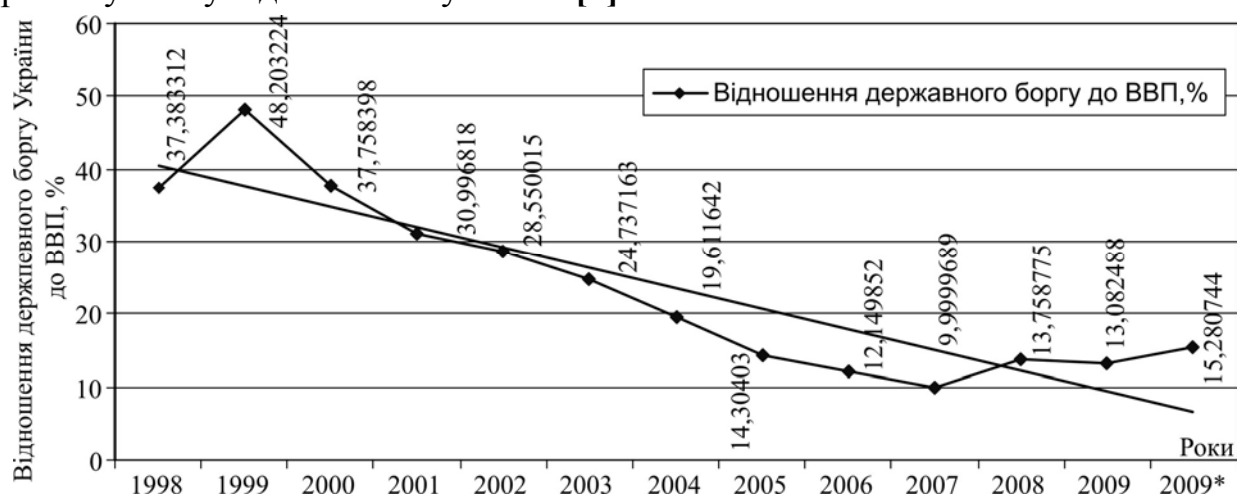


Рис. 2. Наслідки невиконання компаній-давальника своїх зобов'язань

Така тенденція ще раз підтверджує небезпечність залежності від роботи за давальницькою схемою. Очевидним є те, що обігові кошти підприємств-виробників недостатні для здійснення диверсифікації виробничо-господарської діяльності, без якої неможливим є повноцінний розвиток швейної галузі.

Рекомендації. Безперечно, щоб покращити ситуацію, яка склалася на більшості підприємств швейної галузі, потрібно докласти чималих зусиль, часу і коштів. Саме недостатність останніх в господарському обігу не дає змоги вітчизняним товарам пробитися на внутрішній ринок і набути ознак масового виробництва. Розглянемо кілька кроків, які могли б наблизити наших виробників до внутрішнього ринку:

1. Підвищення інвестиційної привабливості підприємств. Найважливішим аспектом при цьому є позиція держави щодо створення привабливого інвестиційного мікроклімату через систему оподаткування і законодавчого регулювання діяльності галузі. Тому що, без потужних іноземних вливань виробники ще не скоро зможуть відмовитися від співпраці з давальниками, які в нинішніх умовах вкладають кошти на мінімальному рівні. А держава повинна заохотити їх до розвитку підприємств загалом, наприклад за рахунок встановлення пільгового оподаткування на виробництво тих товарів, які будуть виготовлені для українського ринку. Це дасть змогу зменшити собівартість продукції і зробити її конкурентоспроможною, цим самим заохотивши інвестора новим для нього ринком.

2. Активізація кредитної політики. Підприємства не повинні боятися залучення довготермінових кредитних ресурсів, з яких можна сформувати власний обіговий капітал. Ефективність керування обіговими коштами підприємства дуже сильно впливає на результати його фінансово-господарської діяльності, а щоб мати резерви для її покращення потрібно володіти цим капіталом.

3. Викуп (оренда) техніки і технології у підприємств-давальників. Передовий досвід іноземців у сфері оптимізації виробничих запасів, скоро-

чення незавершеного виробництва чи удосконалювання форм розрахунків повинен стати поштовхом для творчо-інноваційного розвитку виробників. Зважаючи на довгу історію співпраці в багатьох випадках такий захід є досить реальним. До цього можна додати також розширення кола іноземних партнерів, а отже, – і набуття більш різнобічного досвіду.

Незважаючи на те, що ведення виробничо-господарської діяльності швейних підприємств залишаються обмеженими, існує достатній потенціал для успішного прогресування галузі.

Література

1. **Тарасенко Н.В.** Економічний аналіз діяльності промислового підприємства. – Львів : Вид-во ЛБІ НБУ, 2000. – 485 с.
2. **Терновський В.О.** Толінгова та давальницька операції в умовах ринку // Економіка АПК № 12, 2007 р. – С. 121-127.
3. **Гончаренко О.О.** Проблемні питання обліку реальних інвестицій в швейній промисловості // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія: Економічні науки. – Черкаси : Вид-во ЧДТУ. – 2003. – Вип. 4 (7). – С. 49-59.
4. **Назаренков О.Ф.** Стан та тенденції структури оборотних коштів промислових підприємств в Україні // Актуальні проблеми економіки – 2006. – № 6(60) – С. 53-62.
5. **Гречан А.П.** Стратегічні альтернативи інноваційного розвитку промислових підприємств // Економіка та держава. – 2005. – № 9. – С. 45-47.
6. **Бабіч І.В.** Переробка давальницької сировини виконавцем – робота чи послуга? // Право і безпека. – 2007. – № 3. – С. 67– 75.
7. **Грінчук М.С.** Облік і контроль витрат виробництва і реалізації продукції швейної промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец. 08.06.04/; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К., 2004. – 24 с.

УДК 332.2

Асист. Н.О. Здобицька – Львівський національний аграрний університет

РИНОК ЗЕМЛІ І ПЕРСПЕКТИВИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Незавершеність земельної реформи призвела до мораторію на ринок земель. В умовах незавершеності цього процесу досліджено позитивні і негативні чинники запровадження земельного ринку та ефективного управління земельними відносинами. Встановлено, що усе це приводить до придбання землі незаможним населенням на ринку купівлі-продажу, що стає справою нелегкою і, внаслідок цього, можливість перерозподілу земель за участю земельного ринку, який сприяє підвищенню продуктивності, за участю ринку купівлі-продажу землі, швидше за все сильно обмежується, або стає неможливим.

Assist. N.O. Zdobytska – Lviv national agrarian university

LAND MARKET AND PROSPECT OF HIS DEVELOPMENT

The incompleteness of the landed reform resulted in a moratorium to the market of earths. In the conditions of incompleteness of this process the positive and negative factors of introduction of the landed market are probed, and effective management the landed relations. It is set that all of it results in acquisition of earth a poor population at the market of purchase-sale, which becomes business heavy and, hereupon, possibility of redistribution of earths with participation of the landed market which is instrumental in the increase of the productivity, with participation of market of purchase-sale of earth, probably limited strongly, or becomes impossible.