АКАДЕМІЯ ВНУТРІШНІХ ВІЙСЬК МВС УКРАЇНИ

Військово-наукове товариство слухачів, курсантів і студентів

НАЗВА РОБОТИ

Фінансовий потенціал як складова економічного потенціалу підприємства

девіз: Економіка

Харків 2009

ЗМІСТ

Вступ

Розділ 1. Формування економічного потенціалу підприємства

1.1 Сутність потенціалу підприємства

1.2 Структура потенціалу підприємства

1.3 Конкурентоспроможність потенціалу підприємства

Розділ 2. Фінансові ресурси підприємства, їх склад і характеристика

2.1 Джерела формування фінансових ресурсів

Розділ 3. Аналіз фінансового потенціалу підприємства

3.1 Основні напрями управління фінансовим потенціалом підприємства

3.2 Прогнозування фінансового потенціалу підприємства

Розділ 4. Шляхи вдосконалення ефективності використання фінансового потенціалу в умовах кризи

4.1 Загальні основи управління підприємством в умовах кризи

4.2 Дії спрямовані на підвищення ефективності використання фінансового потенціалу

Висновки

Список використаної літератури

Вступ

Для ефективного функціонування і забезпечення конкурентоспроможності підприємств та інших суб'єктів господарювання необхідно якісно розвивати матеріально-технічні, структурно-функціональні, соціально-трудові та інші елементи потенціалу. Це зумовлює виключну увагу керівників підприємницьких структур до ефективного управління технологічними й організаційними змінами, а особливо до алгоритмів визначення та використання їхніх потенційних соціально-економічних можливостей.

Термін «потенціал» у своєму етимологічному значенні походить від латинського слова «potentia» й означає «приховані можливості», які в господарській практиці завдяки праці можуть стати реальністю. Вперше про цей термін згадано в 1924 році Воблиєм К.Г.

У вітчизняній економічній літературі цей термін у широкому розумінні трактують як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або як рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Тлумачний словник української мови також під цим терміном розуміє „приховані можливості, сили для якої-небудь діяльності, що можуть виявитися за певних умов”.

Фінансовий потенціал є дуже важливим для підприємства, бо це обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, а достатній обсяг фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають стійкий фінансовий стан: платоспроможність, фінансову стійкість, ліквідність. У цьому зв'язку найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективне їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Розділ 1. Формування економічного потенціалу підприемства

1.1 Сутність потенціалу підприємства

Вивчення еволюції наукового розуміння терміна «потенціал» дає змогу зробити висновок, що його запровадження в економічні дослідження було пов'язане з розробкою проблем комплексної оцінки рівня розвитку виробничих сил.

Еволюція трактування науковою думкою терміна „потенціал” в економіці є такою:

1) Воблий К.Г. 1924 рік – Потенціал виробничих сил – потенційна можливість країни виробляти матеріальні блага для задоволення потреб населення.

2) Вейц В. 1927 рік – Потенційні виробничі сили – не тільки матеріальні елементи, а також ті чи інші матеріальні і умови, за яких здійснюється виробничий процес.

3) Струмилін С. Г. 1954 рік – Економічний потенціал – сукупна виробнича сила праці всіх працездатних членів суспільства.

4) Нємчинов В. С. 1967 рік – Потенціал розширеного виробництва – ресурсні можливості національної економіки для здійснення економічного зростання.

5) Анчишкін 0. І. 1973 рік – Виробничий потенціал – сукупність ресурсів, які в процесі виробництва набирають форми факторів виробництва.

6) Абалкін Л. І. 1981 рік – Потенціал – це узагальнена збірна характеристика ресурсів, прив'язана до місця й часу.

7) Архангельський В. М. 1983 рік – Потенціал – засоби, запаси, джерела, які є в наявності і можуть бути мобілізовані для досягнення певної мети або розв'язання певної задачі.

8) Рєпіна І. М. 1998 рік – Підприємницький потенціал – сукупність ресурсів (трудових, матеріальних, технічних, фінансових, інноваційних і т. п.), навичок і можливостей керівників, спеціалістів та інших категорій персоналу щодо виробництва товарів, здійснення послуг (робіт), отримання максимального доходу (прибутку) і забезпечення сталого функціонування та розвитку підприємства.

Сучасний термін «потенціал підприємства» – максимально можлива сукупність активних і пасивних, явних і прихованих альтернатив (можливостей) якісного розвитку соціально-економічної системи підприємства у певному середовищі господарювання з урахуванням ресурсних, структурно-функціональних, часових, соціокультурних та інших обмежень.

Також цей термін визначають як сукупність необхідних для функціонування або розвитку системи різних видів ресурсів. До складових потенціалу в цьому розумінні відносять відповідні трудові, матеріальні, фінансові та інформаційні ресурси, які залучаються у сферу вдосконалення виробництва. Сюди ж включають і сукупність ресурсів, яка забезпечує необхідний рівень організації виробництва та управління, ресурси сфери освіти і перепідготовки кадрів. З іншої точки зору потенціал розглядають як систему матеріальних та трудових факторів, що забезпечують досягнення мети виробництва. Основою для такого підходу є висловлювання К. Маркса про те. що засоби праці, предмет праці та робоча сила як фактори виробництва та елементи утворення нового продукту виступають як можливості, що підкреслює їхній потенційний характер. Для перетворення цієї можливості на дійсність «вони мають з'єднатися».

Потенціал класифікують за такими ознаками

1. За рівнем абстрагованості:

- потенціал людства;

- природний;

- економічний;

- соціокультурний;

- психофізіологічний.

2. Залежно від рівня агрегованості оцінки:

- потенціал світового господарства;

- національної економіки;

- галузевий;

- регіональний;

- територіальний;

- добровільних об'єднань;

- підприємств;

- структурних підрозділів;

- операційних (виробничих) дільниць та окремих робочих місць.

3. За галузевою ознакою:

- промисловий;

- транспортно-комунікаційний;

- науковий;

- будівельний;

- сільськогосподарський;

- сфери обслуговування тощо.

4. За елементним складом:

- потенціал основних виробничих фондів (засобів);

- потенціал оборотних фондів (засобів);

- земельний;

- інформаційний;

- технологічний;

- кадровий (трудовий) тощо .

5. За спектром урахованих можливостей:

- внутрішньосистемний;

- зовнішній (ринковий).

6. За функціональною сферою виникнення:

- виробничий;

- маркетинговий;

- фінансовий;

- науково-технічний;

- інфраструктурний та ін.

7. З огляду на спрямованість діяльності підприємства:

- експортний;

- імпортний.

За мірою реалізації потенціалу:

- фактичний (досягнутий, реалізований);

- перспективний (вектор розвитку).

Потенціал концентрує одночасно три рівні зв'язків і відносин:

По-перше, він відображає минуле, тобто сукупність властивостей, нагромаджених системою в процесі її становлення. У цьому плані поняття «потенціал» фактично набуває значення поняття «ресурс».

По-друге, він характеризує рівень практичного застосування і використання наявних можливостей. Це забезпечує розмежування реалізованих і нереалізованих можливостей. У цій своїй функції поняття «потенціал» частково збігається з поняттям «резерв».

По-третє, він орієнтується на розвиток (на майбутнє). Потенціал містить елементи майбутнього розвитку[3].

Отже, потенціал підприємства характеризується трьома основними рисами:

Перша риса. Потенціал підприємства визначається його реальними можливостями в тій чи іншій сфері соціально-економічної діяльності, причому не тільки реалізованими, а й нереалізованими з будь-яких причин.

Друга риса. Можливості будь-якого підприємства здебільшого залежать від наявності ресурсів і резервів, не залучених у виробництво.

Третя риса полягає в тому, що потенціал підприємства визначається ще й навичками персоналу.

1.2 Структура потенціалу підприємства

З урахуванням викладеного можна чіткіше уявити не тільки сутність потенціалу підприємства, а і його структурну побудову.

Під структурою системи, якою є потенціал підприємства, розуміють мережу найсуттєвіших, стійких (інваріантних) зв'язків між елементами.

Структуру потенціалу підприємства складається з об'єктних та суб'єктних складових.

1. Суб'єктні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять передумову раціонального споживання об'єктних складових. До них відносяться: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал.

Науково-технічний потенціал – узагальнююча характеристика рівня наукового забезпечення виробництва (науки, техніки, технології).

Управлінський потенціал – це навички та здібності керівників усіх рівнів управління.

Потенціал організаційної структури управління – це загальнокорпоративний управлінський (формальний та неформальний) механізм функціонування підприємства.

Маркетинговий потенціал – це здатність підприємства систематизовано визначати потреби попиту, організовувати виробництво, продаж і післяпродажне обслуговування на задоволення потреб споживачів і використання потенційних ринків збуту.

Логістичний потенціал – це максимальна продуктивність підрозділів, що відповідають за пересування матеріалів і готових виробів (транспортування, складування, збереження, сортування і перерозподіл).

2. Об'єктні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою потенціалу підприємства.

Інноваційний потенціал – сукупні можливості підприємства щодо генерації, сприйняття та впровадження нових ідей.

Виробничий потенціал – наявні та приховані можливості підприємства щодо залучення та використання факторів виробництва для випуску максимально можливого обсягу продукції. (послуг). Тому виробничий потенціал є поліструктурною системою. До його складу входять:

- потенціал землі та природно-кліматичні умови;

- потенціал основних фондів;

- потенціал оборотних фондів;

- потенціал нематеріальних активів;

- потенціал технологічного персоналу;

- потенціал відтворення;

- фінансовий потенціал.

Потенціал землі та природно-кліматичні умови – можливості підприємства використовувати сукупні природні багатства у господарській діяльності.

Фондовий потенціал – наявні та скриті можливості основних фондів.

Потенціал оборотних фондів – це частина виробничого капіталу підприємства у вигляді певної сукупності предметів праці (сировини, конструкційних матеріалів, палива, енергії та різних допоміжних матеріалів), які перебувають у виробничих запасах, незавершеному виробництві, напівфабрикатах власного виготовлення і витратах майбутніх періодів.

Потенціал нематеріальних активів – сукупність можливостей підприємства використовувати права на нові чи наявні продукти інтелектуальної праців господарському процесі з метою реалізації корпоративних інтересів.

Потенціал технологічного персоналу – здатність робітників виробляти різні продукти, надавати послуги чи виконувати роботи.

Потенціал відтворення – це сукупність матеріально-технічних, нематеріальних, фінансових та інших ресурсів капіталу, які перебувають у розпорядженні підприємства або можуть бути додатково залучені й використані відтворення факторів виробництва.

Фінансовий потенціал – обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат.

Також існують інтегруючі складові: трудовий, інфраструктурний та інформаційний потенціали.

Формування потенціалу підприємства – це процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення.

Структура економічного потенціалу визначається:

- обсягом та якістю наявних у нього ресурсів (кількістю зайнятих працівників, основними виробничими і невиробничими фондами або матеріальними запасами, фінансовими та нематеріальними ресурсами – патентами, ліцензіями, інформацією, технологією);

- можливостями керівників та інших категорій персоналу створювати певні види продукції, інакше кажучи, їхнім освітнім, кваліфікаційним, психофізіологічним та мотиваційним потенціалом;

- можливостями менеджменту оптимально використовувати наявні ресурси підприємства (професійною підготовкою, талантом);

- інформаційними можливостями, тобто можливостями підприємства генерувати і трансформувати інформаційні ресурси для використання їх у виробничій, комерційній та управлінській діяльності;

- інноваційними можливостями підприємства щодо оновлення техніко-технологічної бази виробництва, переходу на випуск нової конкурентоспроможної продукції, використання сучасних форм і методів організації та управління господарськими процесами;

- фінансовими можливостями залучення коштів;

- іншими можливостями.

Разом усі ці можливості створюють сукупний (економічний та соціальний) потенціал підприємства, який стосовно аналогічного потенціалу, будь-якого іншого підприємства відображає рівень його конкурентоспроможності.

1.3 Конкурентоспроможність потенціалу підприємства

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства – комплексна порівняльна характеристика, яка відображає рівень переважання сукупності показників оцінки можливостей підприємства, що визначають його успіх на певному ринку за певний проміжок часу стосовно сукупності аналогічних показників підприємств-конкурентів.

Конкурентоспроможність потенціалу підприємства має кілька особливостей, а саме:

1. Конкурентоспроможність може бути виявлена й оцінена тільки за наявності конкурентів (реальних або потенційних).

2. Це поняття є відносним, тобто воно має різний рівень стосовно різних конкурентів.

3. Конкурентоспроможність потенціалу підприємства визначається продуктивністю використання залучених до процесу виробництва ресурсів.

4. Рівень конкурентоспроможності потенціалу підприємства залежить від рівня конкурентоспроможності його складових (передовсім продукції).

Таким чином, основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей трансформувати вхідні ресурси за допомогою підприємницьких здібностей в економічні блага, максимально задовольняючи в такий спосіб корпоративні та суспільні інтереси. Потенціал підприємства – це складна, динамічна, поліструктурна система, яка має певні закономірності розвитку. Саме від уміння правильно спрямовувати потенціал підприємства вирішальною мірою залежить ефективність його діяльності, та темпи зростання.

Розділ 2. Фінансові ресурси підприємств, їх склад і характеристика

2.1 Джерела формування фінансових ресурсів підприємства

Як вже було сказано, фінансовий потенціал – обсяг фінансових ресурсів підприємства, що ними воно може розпоряджатися для здійснення поточних і перспективних витрат. Фінансові ресурси формуються, як правило, за рахунок різних джерел: власних, позичених та залучених.

При цьому власні джерела фінансування підприємства формуються за рахунок власного капіталу, тобто частина капіталу в активах підприємства, яка залишається після вирахування його зобов'язань.

Позичені джерела фінансування підприємства формуються в основному за рахунок довго- та короткострокових кредитів банку.

Залучені джерела фінансування підприємства формуються за рахунок усіх видів кредиторської заборгованості.

Усі перелічені джерела беруть участь як у формуванні активів підприємства, так і у здійсненні його виробничо-фінансової діяльності з метою отримання доходу, прибутку.

Отже, фінансові ресурси підприємств - це їх власний, позичений та залучений грошовий капітал, який вони використовують для формування власних активів і здійснення виробничо-фінансової діяльності з метою отримання прибутку.

Таким чином, фінансові ресурси підприємств - це не грошові кошти підприємств, а джерела підприємств, спрямовані на формування активів.

Фінансові ресурси як джерела формування активів підприємства відображаються у пасиві балансу, а засоби, у тому числі й грошові кошти, - у активі балансу.

Зв'язок між фінансовими ресурсами і грошовими коштами виявляється у тому, що грошові кошти є матеріальним вираженням фінансових ресурсів.

Сума джерел формування активів підприємства, зафіксована у пасиві балансу, є капіталом підприємства.

Власний, позичений та залучений капітал, з одного боку, формує фінансові ресурси підприємства і бере участь у фінансуванні його активів, з іншого боку, становить зобов'язання перед конкретними власниками - державою, юридичними та фізичними особами.

Фінансові ресурси формуються у процесі створення підприємств і реалізації їх фінансових відносин при здійсненні господарсько-фінансової діяльності.

Статутний капітал є основною частиною власного капіталу та основним джерелом власних фінансових ресурсів підприємства. За рахунок його коштів формуються основні фонди і оборотні активи підприємства. Отже, власний капітал - це власні джерела фінансування підприємства, які без визначення терміну повернення внесені його засновниками або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку.

До складу власного капіталу (власних фінансових ресурсів) крім статутного (пайового) включають також додатковий вкладений капітал, інший додатковий капітал, резервний, нерозподілений прибуток, цільове фінансування та ін.

Додатковий вкладений капітал відображає суму перевищення вартості реалізації випущених акціонерним товариством акцій над їх номінальною вартістю.

Інший додатковий капітал включає суму дооцінки позаоборотних активів, вартість активів, отриманих підприємством безоплатно від інших юридичних або фізичних осіб, та інші види додаткового капіталу.

Резервний капітал відображає суму резервів, створених за рахунок нерозподіленого прибутку підприємства.

Нерозподілений прибуток — це сума прибутку, що залишилася на підприємстві та реінвестована у його господарську діяльність, а цільове фінансування — це сума цільових надходжень, отриманих з бюджету.

Крім власного капіталу фінансові ресурси підприємства формуються також за рахунок залучених і позикових коштів.

До складу залучених фінансових ресурсів включають кредиторську заборгованість за товари (роботи, послуги), а також всі види поточних зобов'язань підприємства за розрахунками:

- суму авансів, отриманих від юридичних і фізичних осіб у рахунок подальших поставок продукції, виконання робіт, надання послуг;

- суму заборгованості підприємства з усіх видів платежів до бюджету, включаючи податки, утримувані з доходів працівників;

- заборгованість за внесками в позабюджетні фонди, фонд соціального страхування, до пенсійного фонду, зі страхування майна підприємства та індивідуального страхування його працівників;

- заборгованість підприємства з виплати дивідендів його засновникам;

- суму векселів, які видало підприємство постачальникам, підрядникам у рахунок забезпечення поставок продукції, виконання робіт, надання послуг тощо.

До складу позикових фінансових ресурсів входять довго- і короткострокові кредити банків, а також інші довгострокові фінансові зобов'язання, пов'язані із залученням позикових коштів (крім кредитів банків), на які нараховуються відсотки, та ін.[5].

Усі види фінансових ресурсів відображаються у відповідних розділах пасиву балансу підприємства.

Фінансові ресурси формуються за рахунок цілого ряду джерел. За формою права власності виділяють дві форми джерел: власні грошові кошти і залучені. Джерелами фінансових ресурсів є: прибуток; амортизаційні відрахування; засоби, отримані від продажу цінних паперів; пайові та інші вклади юридичних та фізичних осіб; кредит і позики; засоби від реалізації залогового свідоцтва, страхового поліса та інші надходження грошових коштів.

Система прибутків і доходів складається із прибутку від реалізації продукції, прибутку від іншої реалізації, доходів з позареалізаційних операцій, балансового прибутку, чистого прибутку. Прибуток від реалізації продукції являє собою різницю між виручкою від реалізації продукції без податку на додану вартість, акцизів, мита і витратами на виробництво і реалізацію, які входять до собівартості продукції.

Собівартість продукції – вартісна оцінка використовуваних в процесі виробництва товарів, природних ресурсів, сировини, матеріалів, палива, енергії, основних фондів, трудових ресурсів, а також інших затрат на її виробництво та реалізацію.

Прибуток від іншої реалізації – це прибуток отриманий від реалізації основних фондів та іншої власності господарюючого суб’єкта, нематеріальних активів та інш. Прибуток від іншої реалізації визначається як різниця між виручкою від реалізації та витратами на цю реалізацію

Балансовий прибуток являє собою суму прибутків від реалізації продукції, від іншої реалізації і доходів від позареалізаційними операціями за вирахуванням витрат.

Амортизаційні відрахування є стійким джерелом фінансових ресурсів. Амортизаційні відрахування здійснюються тільки до повного переносу балансової вартості фондів на собівартість продукції.

Пайовий внесок - внесок, являє собою суму грошового вкладу, який оплачується фізичними або юридичними особами при вступі в колективне виробництво. Пайовий внесок обов’язковий для вступу в товариство з обмеженою відповідальністю, в змішане підприємство. Пайовий вклад може бути внесений грошовими коштами; шляхом передачі у власність господарюючого суб’єкта майна та інших матеріальних цінностей; прав користування землею, водою та іншими природними ресурсами; майнових прав; шляхом відрахуваннь від заробітньої плати працівників на протязі певного періоду часу.

Інвестиційний внесок являє собою інструмент самокредитування господарюючого суб’єкта. Інвестиційний внесок – це грошовий вклад в розвиток господарюючого суб’єкта, який вкладчнику нараховує процент в розмірах і в терміни, визначені договором або положенням про інвестиційний взнос.

Кредит, коли мова йде про надання в борг грошей або товарів. Кредити бувають банківські, комерційні, лізингові, державні.

Банківський кредит - це економічні відносини між кредитором та позичальником з приводу надання коштів банком підприємству на умовах терміновості, платності, повернення, матеріального забезпечення. Банківський кредит надається суб’єктам господарювання всіх форм власності на умовах, передбачених кредитним договором.

Комерційний кредит – економічні, кредитні відносини, які виникають між окремими підприємствами.

Державний кредит – це економічні, кредитні відносини між державою та суб’єктами господарювання. Джерелом державного кредиту є кошти державного бюджету, які спрямовуються в уповноважені банки для здійснення кредитування підприємств.

Лізинговий кредит – це стосунки між суб’єктами господарювання, які виникають за орендування майна (майновий кредит або лізинг-кредит).

До надходжень грошових коштів відносяться також надходження грошових коштів за рахунок пожертувань, благодійних, страхових та спонсорських взносів[7].

Отже, забезпечення фінансовими ресурсами- це основа діяльності підприємства, ці ресурси створюють умови для функціонування та формують потенціал підприємства. Наявність ресурсів обумовлює безперервність процесу виробництва, розширення виробничих фондів (основних та оборотніх), збільшення накопичень і підвищення ефективності виробництва. Достатній обсяг фінансових ресурсів, їх ефективне використання визначають стабільний, стійкий, платоспроможний, ліквідний стан підприємства. Саме тому найважливішим завданням підприємств є пошук резервів збільшення власних фінансових ресурсів і найбільш ефективне їх використання з метою підвищення ефективності роботи підприємства загалом.

Розділ 3. Аналіз фінансового потенціалу підприємства

3.1 Основні напрями управління фінансовим потенціалом підприємства

В умовах ринкової економіки проблема оцінки фінансового потенціалу підприємства розпадається на ряд окремих питань, з яких ключовим є фінансовий аналіз.

Фінансовий аналіз є способом накопичення, трансформації і використовування інформації фінансового характеру, який необхідний для того, щоб:

- оцінити поточний і перспективний фінансовий стан підприємства;

- оцінити можливі і доцільні теми розвитку підприємства з позиції фінансового їх забезпечення;

- виявити доступні джерела засобів і оцінити можливість і доцільність їх мобілізації;

- спрогнозувати положення підприємства на ринку капіталів.

У традиційному розумінні фінансовий аналіз - це метод оцінки і прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської звітності. Такого роду аналіз може виконувати як управлінським персоналом даного підприємства, так і будь-яким зовнішнім аналітиком, оскільки в основному базується на загальнодоступній інформації про фінансово-господарську діяльність підприємства.

Основною метою фінансового аналізу є отримання найбільшого числа ключових (найбільш інформативних) параметрів, що дають об'єктивну і точну картину фінансового стану підприємства, його прибутків і збитків, змін в структурі активів і пасиву, в розрахунках з дебіторами і кредиторами, щоб своєчасно виявляти і усувати недоліки у фінансовій діяльності і знаходити резерви поліпшення фінансового стану підприємства, його платоспроможності. В ході такого аналізу аналітика і керівника (менеджера) може зацікавити не тільки поточний фінансовий стан підприємства, але і його проекцію на найближчу або віддаленішу перспективу, тобто очікувані параметри фінансового стану.

У цих умовах перед менеджерами підприємств встає безліч питань:

1. Якою повинна бути стратегія і тактика сучасного підприємства в сучасних кризових умовах?

2. Як раціонально організувати фінансову діяльність підприємства, щоб забезпечити його подальше функціонування і процвітання?

3. Як підвищити ефективність управління фінансовими ресурсами?

4. Яким чином визначити чинники господарської діяльності, що забезпечують стійкий фінансовий стан підприємства?

На ці і інші життєво важливі питання може дати відповідь об'єктивний фінансовий аналіз. Його матеріали дозволяють виявити найраціональніші напрями розподілу матеріальних, трудових і фінансових ресурсів.

Суб'єктами аналізу виступають як безпосередньо, так і опосередковано зацікавлені в діяльності підприємства користувачі інформації. До першої групи користувачів відносяться власники засобів підприємства, кредитори (банки і ін.), постачальники, клієнти (покупці), податкові органи, персонал підприємства і керівництво.

Фінансовий аналіз підрозділяється на окремі види залежно від наступних ознак:

1. По організаційних формах проведення виділяють внутрішній і зовнішній фінансовий аналіз підприємства.

Зовнішній фінансовий аналіз базується на публікованих звітних даних тобто на вельми обмеженій частині інформації про діяльність підприємства, яка є надбанням суспільства. Основними джерелами інформації є бухгалтерський баланс і додатки до нього.

Зовнішній аналіз проводиться аналітиками, що є сторонніми особами для підприємства і тому що не мають доступу до внутрішньої інформаційної бази підприємства.

Задачі зовнішнього аналізу визначаються інтересами користувачів аналітичного матеріалу.

Як основні тут можна виділити:

- групу таких користувачів, як власники - акціонери, засновники, для яких важливо знати рівень ефективності своїх внесків, розмір дивідендів і перспективи розвитку підприємства;

- групу численних сторонніх господарюючих суб'єктів, яку складають:

- кредитори, які повинні бути упевнені, що їм повернуть борги;

- потенційні інвестори, намеревающиеся прийняти рішення про внесок своїх засобів в підприємство;

- постачальники, які хочуть бути впевненими в платоспроможності своїх клієнтів.

Загальна задача, яка при цьому досліджується, це проведення:оцінки фінансових результатів; оцінки майнового положення; аналізу фінансової стійкості, ліквідності балансу, платоспроможності підприємства; дослідження стану і динаміки дебіторської і кредиторської заборгованості; аналізу ефективності вкладеного капіталу.

Внутрішній фінансовий аналіз використовує всю інформацію про стан справ на підприємстві, у тому числі і доступну лише обмеженому колу керівних осіб діяльністю підприємства.

Внутрішній фінансовий аналіз ставить свою за мету глибше дослідження причин стану, що склався, взаємозв'язку показників об'єму, собівартості і прибутку.

2. За об'ємом дослідження виділяють повний і тематичний фінансовий аналіз підприємства.

Повний фінансовий аналіз проводиться з метою вивчення всіх аспектів фінансової діяльності підприємства в комплексі.

Тематичний фінансовий аналіз обмежується вивченням окремих аспектів фінансової діяльності підприємства. Предметом тематичного фінансового аналізу може бути ефективність використання активів підприємства, стан фінансової стійкості і платоспроможності підприємства.

3. По об'єкту аналізу виділяють наступні його види:

Аналіз фінансової діяльності господарюючого суб'єкта в цілому.

В процесі такого аналізу об'єктом вивчення є фінансова діяльність підприємства (об'єднання) в цілому без виділення окремих його структурних одиниць.

Аналіз фінансової діяльності окремих структурних одиниць і підрозділів (центрів економічної відповідальності).

Такий аналіз базується в основному на результатах управлінського обліку підприємства.

Аналіз окремих фінансових операцій.

Предметом такого аналізу можуть бути окремі операції, пов'язані з короткостроковими або довгостроковими фінансовими вкладеннями; з фінансуванням окремих реальних проектів і інші.

4. По періоду проведення виділяють попередній, поточний і ретроспективний фінансовий аналіз.

Попередній фінансовий аналіз пов'язаний з вивченням умов фінансової діяльності в цілому або здійснення окремих фінансових операцій підприємства (наприклад, оцінка власної платоспроможності при необхідності отримання крупного банківського кредиту).

Поточний (або оперативний) фінансовий аналіз проводиться в процесі реалізації окремих фінансових планів або здійснення окремих фінансових операцій з метою оперативної дії на результати фінансової діяльності. Як правило він обмежується коротким періодом часу.

Подальший (або ретроспективний) фінансовий аналіз здійснюється підприємством за звітний рік (місяць, квартал), базується на звітних матеріалах статистичного і бухгалтерського обліку[11].

В цілому аналітичні задачі всіх видів аналізу є конкретизацією цілей аналізу з урахуванням організованих, інформаційних, технічних і методологічних можливостей проведення цього аналізу, що сприяє зростанню інформованості адміністрації підприємства і інших користувачів економічної інформації (суб'єктів аналізу) про стан об'єктів, що цікавлять.

Економічні умови, в яких підприємства здійснюють свою діяльність, сьогодні конкретним чином змінилися. Попередні роки були порівняно стабільні, прогнозовані, але зараз в країні важка економічна ситуація і раціональне управління фінансовим потенціалом підприємства це життєво важлива необхідність.

Основою стабільного положення підприємства є його фінансова стійкість - це такий стан розподілу і використовування фінансових ресурсів, який забезпечить безперервну фінансову рівновагу грошових потоків і розвиток підприємства в умовах допустимого рівня ризику.

До числа найвірогідніших причин, обумовлюючих, нестійкий фінансовий стан слід віднести:

- незадовільну структуру майна підприємства;

- падіння ступеня ліквідності;

- виробництво продукції невисокої якості;

- значна частка простроченої дебіторської і кредиторської заборгованості;

- невисокий рівень власних джерел;

- порушення фінансової рівноваги, а відповідно нестабільність забезпечення фінансовими ресурсами підприємства;

- нераціональна структура і співвідношення активів і пасивів;

- низький рівень використовування виробничих потужностей.

По суті стратегію управління фінансовим потенціалом слід визначати як систему цілей і перспективних дій на основі створення і реалізації підходів і інструментів фінансового менеджменту. Дана система є сукупністю планів отримання, накопичення і розподілу фінансових ресурсів.

Основною метою управління фінансовим потенціалом є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинне розробляти і ефективно застосовувати відповідні стратегії фінансування.

Під стратегією по управлінню фінансовим потенціалом підприємства слід розуміти комплекс заходів по управлінню фінансовими ресурсами господарюючого суб'єкта з метою отримання економічної вигоди і забезпечення безперервного виробничого процесу[6].

Механізм формування стратегії управління фінансовим потенціалом ділиться на ряд етапів:

- аналіз і виділення із загальної стратегії розвитку підприємства пріоритетів при формуванні стратегії управління фінансовим потенціалом;

- розробка цільових орієнтирів, в основі яких лежать наступні процедури: аналіз і прогноз фінансово-економічного стану зовнішнього середовища, аналіз внутрішнього середовища підприємства, виявлення сильних і слабких сторін;

- адаптація до умов зовнішнього середовища;

- визначення основних напрямів формування, накопичення, розподіли ресурсів і пошук нових джерел позикового фінансування;

- формування елементів стратегії управління фінансовим потенціалом (планування і контроль фінансових потоків і ресурсів, організаційно-правове оформлення, вибір фінансових інструментів, аналіз і оцінка фінансових ризиків, податкове планування);

- розробка і реалізація стратегії управління фінансовим потенціалом в рамках стратегічних планів;

- аналіз і контроль стратегії управління фінансовим потенціалом;

- використовування результатів аналізу для конкретизації стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Формування стратегії управління фінансовим потенціалом повинне включати діагностику і прогнозування фінансового потенціалу підприємства, стратегічне і тактичне планування, вибір ефективних фінансових інструментів, зокрема в рамках ухвалюваних інвестиційних рішень, управління фінансовими ризиками, податкове планування.

Необхідно відзначити, що вказані елементи стратегії управління фінансовим потенціалом зрештою визначають конкурентоспроможність будь-якого підприємства, що має на своїй меті підвищення позитивного економічного ефекту. Досягнення саме цієї мети і повинна забезпечити в перспективі система менеджменту в цілому.

У найзагальнішому вигляді визначення стратегії управління фінансовим потенціалом складається з трьох складових: використовування банківських інструментів фінансування, організація облігаційної позики і організація додаткової емісії акцій.

Кожний з вказаних інструментів має відомі переваги і недоліки по відношенню один до одного. Необхідно відзначити, що потенційна можливість використовування конкретного виду фінансування багато в чому визначається рівнем розвитку, на якому знаходиться господарюючий суб'єкт.

Основою нормального функціонування будь-якого підприємства є наявність достатнього об'єму фінансових ресурсів, що забезпечують можливість задоволення виникаючих потреб підприємства для поточної діяльності і розвитку.

3.2 Прогнозування фінансового потенціалу підприємства

Прогнозування фінансового потенціалу підприємства - це формування системи фінансових можливостей і вибір найефективніших шляхів їх оптимізації. В рамках фінансового прогнозування розробляється загальна концепція фінансового розвитку і фінансова політика підприємства по окремих аспектах діяльності.

На жаль, фінансове прогнозування не може бути проведено з великою точністю, оскільки: безліч чинників в прогнозованому періоді можуть спричинити невідповідність між дійсністю і прогнозом. Проте можливість помилки не повинна бути тією причиною, яка може привести до відмови від використовування прогнозів.

Процес прогнозування фінансового потенціалу можна зосередити на трьох аспектах:

а) прогнозування ресурсної бази підприємства (трудові, фінансові, матеріальні);

б) прогнозування фінансової ситуації;

в) прогнозування фінансової політики.

Для забезпечення надійності прогнозування фінансового потенціалу, необхідно використовувати достатньо повну за об'ємом, змістом і структурою інформацію і високий рівень достовірності цієї інформації.

Процес прогнозування фінансового потенціалу починається з прогнозування об'єму виробництва і реалізації продукції, після чого прогнозують фінансові результати, рух готівки і звітність. Визначення майбутнього об'єму виробництва і реалізації продукції є вхідною крапкою і необхідним елементом встановлення взаємозв'язку між можливостями розвитку підприємства, потребами в інвестиціях і фінансових ресурсах.

Реалізація будь-якого стратегічного прогнозу потребує в першу чергу ефективного фінансування, яке передбачає як мобілізацію внутрішніх фінансових можливостей, так і залучення зовнішніх ресурсів. Основні стратегічні напрями розвитку підприємства: інноваційне, маркетингове, організаційне, збутове формуються з урахуванням конкретних фінансових можливостей і фінансових перспектив.

Зі всього сказаного вище можна зробити висновок, що фінансово-економічний аналіз є базою для ухвалення управлінських рішень з питань життєдіяльності підприємства. Головною задачею управління фінансовим потенціалом підприємства є оптимізація фінансових потоків з метою максимального збільшення позитивного фінансового результату. Для цього підприємство повинне мати правильно складений фінансовий план своєї діяльності.

Розділ 4. Шляхи вдосконалення ефективності використання фінансового потенціалу в умовах кризи

4.1 Загальні основи управління підприємством в умовах фінансової кризи

В умовах ровитку негативних чинників зовнішнього фінансового середовища і внутрішніх умов здійснення фінансової діяльності збільшується вірогідність виникнення кризи підприємства, яка може набувати різні форми. Однією з таких форм є фінансова криза підприємства, що несе найбільші загрози його функціонуванню і розвитку.

Фінансова криза підприємства є об'єктивним економічним процесом. Кризи неминучі в діяльності будь-якого підприємства.

Основною формою прояву фінансової кризи виступає істотне порушення фінансової рівноваги підприємства. Це характеризується зниженням фінансового потенціалу: втратою платоспроможності, зниженням фінансової стійкості і рядом інших параметрів, що забезпечують фінансову безпеку підприємства в процесі його розвитку. З урахуванням цієї характеристики фінансової кризи підприємства, головним об'єктом зусиль антикризового фінансового управління виступає стабілізація фінансової рівноваги та відновлення фінансового потенціалу.

Фінансова криза відображає характер фінансових суперечностей підприємства. З позицій забезпечення умов розвитку підприємства, головною формою фінансових суперечностей виступає суперечність між фактичним станом його фінансового потенціалу і необхідним об'ємом фінансових потреб. Ця суперечність відображає ситуацію, коли фінансовий потенціал вже вичерпаний і не дозволяє в необхідному об'ємі забезпечувати не тільки розвиток, але і функціонування підприємства.

Фінансова криза може виникати впродовж всіх стадій життєвого циклу підприємства. Виявляючись на будь-якій із стадій, вона гальмує його розвиток, значно зменшує економічний потенціал Слід підкреслити, що прояв кризи на кожній із стадій життєвого циклу підприємства має свої нюанси, які необхідно враховувати в процесі антикризового фінансового управління.

Фінансова криза підприємства носить циклічний характер. Циклічність є загальною формою економічної динаміки, що відображає її нерівномірність, зміну еволюційних і революційних форм економічного прогресу, коливання ділової активності і ринкової кон'юнктури, чергування переважно екстенсивного і інтенсивного економічного зростання. Разом з тим, циклічність формування кризи на рівні підприємств не завжди співпадає з фазою загальноекономічного циклу.

Криза підприємства генерується як зовнішніми, так і внутрішніми чинниками. Особливістю фінансової кризи підприємств є його висока залежність від зовнішніх чинників - рівня регулювання фінансової діяльності підприємства, кон'юнктури фінансового ринку, ступеня розвитку його інфраструктури і т.п. Разом з тим, ця криза досить часто виникає і під впливом негативних внутрішніх чинників. Частина їх цих внутрішніх чинників може носити суб'єктивний характер.

Фінансова криза несе найбільш небезпечні потенційні загрози функціонуванню підприємства. Вона приводить до достатньо відчутного потрясіння всієї його господарської діяльності і загрожує його економічній безпеці. Разом з тим, слід зазначити, що фінансова криза несе не тільки руйнування. При правильно прийнятих рішеннях керівництва в складний період, вона має прогресивний характер з позицій оновлення окремих елементів фінансової системи підприємства і подальшої інтенсифікації його фінансової діяльності.

Антикризове фінансове управління є системою принципів і методів розробки і реалізації комплексу спеціальних управлінських рішень, направлених на попередження і подолання фінансових криз підприємства, а також мінімізацію їх негативних фінансових наслідків.

Головною метою цього управління є відновлення фінансової рівноваги підприємства, рівня фінансового потенціалу. і мінімізація розмірів зниження його ринкової вартості.

4.2 Дії спрямовані на підвищення ефективності використання фінансового потенціалу

Для встановлення фінансової рівноваги та відновлення потенціалу підприємства треба здійснити деякі заходи:

1. Своєчасно зробити діагностику економічного потенціалу і вжити необхідні превентивні заходи по попередженню фінансової кризи.

Ця задача реалізується шляхом здійснення постійного моніторингу фінансового стану підприємства.

2. Усунути неплатоспроможність підприємства.

Це найбільш невідкладна і складна задача в системі антикризового фінансового управління підприємством. У ряді випадків реалізація тільки цієї задачі дозволяє присікти поглиблення фінансової кризи і одержати необхідний запас часу для реалізації інших антикризових заходів.

3. Відновити фінансову стійкість підприємства.

Реалізація цієї задачі здійснюється шляхом поетапної структурної перебудови всієї фінансової діяльності підприємства. В процесі такої фінансової реструктуризації підприємства в першу чергу повинна забезпечуватися оптимізація структури капіталу, оборотних активів і грошових потоків, а в окремих випадках зниження його інвестиційної активності.

4. Бізнес-планування фінансового оздоровлення з урахуванням основних аспектів реструктуризації підприємства в цілому, а також дебіторської і кредиторської заборгованості, виділення показників допомагаючих відстежувати поточний стан справ;

5. Організувати антикризове управління для впорядковування і узгодження всіх процесів, що відбуваються на підприємстві.

6. Забезпечити контроль у формі систематичного спостереження за виконанням запланованих заходів, своєчасно фіксувати відхилення фактичних показників від планових для оперативного коректування.

7. Запобігати банкрутству і ліквідації підприємства.

Така задача стоїть перед антикризовим фінансовим управлінням підприємства.

8. Мінімізувати негативні наслідки фінансової кризи підприємства.

Ця задача реалізується шляхом закріплення позитивних результатів виводу підприємства зі стану фінансової кризи і стабілізації якісних структурних перетворень його фінансової діяльності з урахуванням її довгострокової перспективи.

Система антикризового фінансового управління базується на певних принципах, до яких відносяться:

1. Принцип постійної готовності реагування. Теорія антикризового фінансового управління стверджує, що фінансова рівновага підприємства досягається в результаті ефективного фінансового менеджменту.

2. Принцип терміновості реагування. Відповідно до теорії антикризового фінансового управління кожний з негативних проявів фінансової кризи не тільки має тенденцію до розширення з кожним новим господарським циклом підприємства, але і породжує нові супутні йому негативні фінансові наслідки. Тому чим раніше будуть включені антикризові фінансові механізми по кожному діагностованому кризовому симптому, тим більші можливості до відновлення порушеної рівноваги матиме в своєму розпорядженні підприємство.

3. Принцип комплексності ухвалюваних рішень. Практично кожна фінансова криза підприємства за джерелами генеруючих його чинників, а відповідно, і по формах прояву своїх негативних наслідків, носить комплексний характер. Аналогічний комплексний характер повинна носити і система розробляються і реалізовуваних антикризових заходів, що забезпечують ефективну нейтралізацію впливу таких чинників і їх негативних наслідків.

4. Принцип альтернативності дій. Цей принцип припускає, що кожне з ухвалюваних антикризових фінансових рішень повинне базуватися на розгляді максимально можливого числа їх альтернативних проектів з визначенням рівня їх результативності і оцінкою витрат.

5. Принцип адаптивного управління. В процесі розвитку фінансової кризи, генеруючі його чинники характеризуються звичайно високою динамікою. Це зумовлює необхідність високого рівня гнучкості антикризового фінансового управління, його швидкої адаптації до змінних умов зовнішнього і внутрішнього фінансового середовища.

6. Принцип ефективності. Реалізація цього принципу забезпечується зіставленням ефекту антикризового фінансового управління і пов'язаних з його реалізацією заходів фінансових ресурсів. Ефект антикризового фінансового управління може характеризуватися рівнем досягнення окремих цілей по запобіганню фінансовій кризі, пом'якшенню негативних умов його протікання або пов'язаних з ним негативних фінансових наслідків. Розглянуті принципи служать основою організації системи антикризового фінансового управління підприємством.

Для відновлення фінансового потенціалу підприємства здійснюється розробка і реалізація комплексної програми виводу підприємства з фінансової кризи. Така комплексна програма розробляється звичайно у формі двох альтернативних документів - комплексного плану заходів щодо висновку підприємства із стану фінансової кризи або інвестиційного проекту фінансової санації підприємства[8].

Таким чином, можна зробити висновок, що економічна криза, яка зараз існує на підприємствах значно знижує їх фінансовий потенціал, а багатьох взагалі приводить до банкрутства. Стан підприємницького сектору є своєрідним відображенням важкої ситуації яка склалася в країні вцілому. А, окрім цього, все погіршується ще й нестабільною політичною ситуацією. Про ефективність антикризових заходів, що робляться владою поки рано судити, проте методи надання допомоги банківському і підприємницькому сектору непрозорі і неефективні. Основними рисами реакції держави на кризу в Україні стали:

- відсутність адекватного інформування громадськості щодо чітких цілей, принципів і методів монетарної і економічної політики;

- суперечність в заявах різних політиків і керівників країни про масштаби, причини і характер кризи, що знижує довіру до влади;

- схильність до адміністративних методів регулювання як інструменту підтримки окремих галузей економіки, що значно розширює вплив кризи, не вирішуючи проблем потерпілих галузей.

В період кризи уряд повинен розробити пакет антикризових заходів, що містить чіткі цілі, принципи і методи державного втручання, а в деяких випадках невтручання в економіку країни.

Висновок

Сучасний стан економіки диктує жорсткі умови існування підприємств. Економічне і політичне становище України є досить поганим, що, звичайно, не може не відобразитися на вітчизняних підприємствах. Низький рівень конкурентоспроможності, недостатній об'єм грошових коштів для оновлення основних фондів - ці фактори пагубно впливають на загальний стан підприємницького сектору Рішення даних проблем здійснюється за допомогою економічного аналізу.

Фінансова сторона діяльності підприємства має важливе значення, тому аналіз і діагностика фінансового потенціалу і його ефективне використання є невід'ємною частиною економічного аналізу.

Аналіз літератури по даній темі виявив відсутність єдиного методу проведення оцінки фінансового потенціалу, а також недостатнє опрацьовування існуючих методів. Таким чином, проблема ефективного аналізу і діагностики фінансового потенціалу залишається актуальною. Що свідчить про необхідність пошуку рішення даної задачі. Для здійснення вище викладеного необхідно, по-перше, конкретизувати поняття фінансового потенціалу, а по-друге, проаналізувати існуючі методи його оцінки і виявити їх загальні риси.

Існує декілька визначень фінансового потенціалу, які різні в його трактуванні, але схожі в його суті.

До фінансового потенціалу можна застосувати визначення дане у Великій Радянській Енциклопедії, де «потенціал» визначається як «…засоби, запаси, джерела, що є в наявності і що можуть бути мобілізовані, приведені в дію, використані для досягнення певної мети, здійснення плану; рішення будь-якої задачі; можливості окремої особи, суспільства, держави в певній області».

Інше визначення фінансового потенціалу підприємства говорить про те, що це відносини, які виникають на підприємстві з приводу досягнення максимально можливого фінансового результату. Також його можна визначити як характеристику фінансової незалежності підприємства, його фінансової стійкості і кредитоспроможності.

Крім того, якщо виходити з методики оцінки, фінансовий потенціал - потенційні фінансові показники виробництва (прибутковість, ліквідність, платоспроможність), потенційні інвестиційні можливості.

У зв'язку з вищевикладеним, фінансовий потенціал можна визначити як фінансові ресурси, з приводу яких виникають відносини на підприємстві з метою досягнення його ефективного функціонування (високих показників ліквідності, прибутковості, платоспроможності, стійкості і інших фінансових показників).

Аналіз різних трактувань фінансового потенціалу дозволяє визначити основну мету його оцінки - визначення не використовуваних ресурсів і їх застосування для досягнення максимально можливого ефективного рівня функціонування підприємства (систематичного надходження й ефективного використання фінансових ресурсів, дотримання розрахункової і кредитної дисципліни, досягнення раціонального співвідношення власних і залучених коштів).

Як було відмічено вище, на даний момент немає єдиної методики аналізу і діагностики фінансового потенціалу підприємства. В але є загальні риси, які дозволять надалі її створити.

В роботі було досліджено еволюцію поглядів на суть фінансового потенціалу і його роль в системі економічного потенціалу підприємства, охарактеризовані джерела фінансових ресурсів, аналіз та управління фінансовим потенціалом і шляхи поліпшення його використання в сьогоднішніх умовах.

Список використаної літератури

1. Бандурка О.М., Коробов М.Я. Фінансова діяльність підприємства: Підруч. для студ. вищ. навч. Закл — 2.вид., перероб. і доп. — К.: Либідь, 2003.
2. Бланк И.А. Управление формированием капитала. К.:
3. Ника-Центр. – 2000.
4. Блауг М. Экономическая мысль в ретроспективе. – М.:Дело Лтд. – 2000.
5. Довбня С.Б Модель комплексної оптимізації фінансування підприємства. Фінанси підприємств. – 2006,№5.
6. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: Навч. посіб. для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.. — К.: Кондор, 2003.
7. Костирко Л.А. Формування механізму фінансової стратегії сталого розвитку підприємства – Донецьк : ІЕП НАН України. – 2004.
8. Марченко А.А. Аналіз джерел формування фінансових ресурсів// Фінанси України – 2002.
9. Фомін П.А, Старовоїтов М.К. Особливості оцінки виробничого потенціалу промислових підприємств: Бібліотека економіста: бізнес планування, бюджет.-2006 р.
10. Лосева С.А, Зубкова В.І., Накивайло А.В. Фінансово-інвестиційний потенціал підприємства і його вплив на управління інвестиціями.-2006 р.
11. Стоянова Е.С. Практікум по фінансовому менеджменту.- М.: Перспектива, 2005 р.
12. Петряєва З.Ф. Фінансовий аналіз діяльності підприємства:
13. Навч.посіб. / Харківський держ. економічний ун-т. — Х.: ХДЕУ, 2002.
14. Плисак В.Й. Управління ризиком фінансової стійкості підприємства // Фінанси України - №1, 2001 р.
15. Слав’юк Р.А. Структурування власного капіталу підприємств України // Фінанси України -№8,2005р
16. Хрипач В.Я.Экономика предприятия. – Минск: Лата, 2004 р.
17. Шиян Д.В., Строченко Н.І. Фінансовий аналіз: Навч. посібник. — К.: А.С.К., 2003 р.
18. Економічний аналіз. Збірник завдань і тестів: Навч. посіб. для ВНЗ. Рекомендовано Мін. освіти і науки України / Мец В.О. — К., 2001.

ВІДОМОСТІ

Про автора та наукового керівника роботи, яка представлена під девізом „Економіка” на конкурс на кращу наукову роботу ВНТК і С, що проводиться у 2008/2009 навчальному році

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Автор |  | Керівник |  |
| 1. Прізвище | Луценко | 1. Прізвище | Науменко |
| 2. Ім'я | Карина | 2. Ім'я | Марія |
| 3. По-батькові | Романівна | 3. По-батькові | Олексіївна |
| 4. Статус | Студент | 4. В/звання | - |
| 5.Курс | 4 | 5. Кафедра | 10 |
| 6. Навчальний заклад | АВВ МВС України | 6. Посада | Доцент |
| 7. Спеціальність | Менеджмент організацій | 7. Вчена ступінь | Кандидат економічних наук |

Завідувач кафедри економічних дисциплін к.е.н., доцент М.В. Черкашина