

Управління розвитком

Харківський національний економічний університет

*Міжнародна науково-практична
конференція молодих вчених та студентів
"Сучасні економічні проблеми розвитку
промислових підприємств"*

14 – 15 квітня 2006 року

Збірник наукових статей

видається 2 рази на рік

№ 3, 2006

спецвипуск

Харків. Вид. ХНЕУ, 2006

Засновник і видавець**ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ***Реєстраційний номер свідоцтва КВ №5948 від 19 березня 2002 р.**Затверджено на засіданні вченої ради університету.**Протокол №8 від 03.07.2006 р.***Редакційна колегія****Пономаренко В. С.** — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

Афанасьєв М. В. — канд. екон. наук, професор

Внукова Н. М. — докт. екон. наук, професор

Григорян Г. М. — докт. екон. наук, професор

Гриньова В. М. — докт. екон. наук, професор

Дікань Л. В. — канд. екон. наук, професор

Дороніна М. С. — докт. екон. наук, професор

Іванов Ю. Б. — докт. екон. наук, професор

Кизим М. О. — докт. екон. наук, професор

Клебанова Т. С. — докт. екон. наук, професор

Левикін В. М. — канд. техн. наук, доцент

Малярєвський Ю. Д. — канд. екон. наук, доцент

Назарова Г. В. — докт. екон. наук, доцент

Орлов П. А. — докт. екон. наук, професор

Пушкар О. І. — докт. екон. наук, професор

Тодика Ю. М. — докт. юр. наук, професор

Трийд О. М. — докт. екон. наук, професор

Українська Л. О. — докт. екон. наук, професор

Хохлов М. П. — докт. екон. наук, професор

Ястремська О. М. — докт. екон. наук, доцент

Редакція збірника наукових статейЗав. редакцією **Сєдова Л. М.**Редактори: **Гузенко О. М.****Гончаренко Т. О.****Замазій О. Є.**Технічний редактор **Зубковська О. Г.**Комп'ютерна верстка **Зубковської О. Г.****Адреса видавця:** 61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а**Телефони:**

(057)702-03-04 — головний редактор

(057)758-77-05 — зав. редакцією

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

*Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.**Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.**Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.*

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 07.07.2006 р.

Формат 84×108 1/16. Панір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 11,5. Обл.-вид. арк. 13,8. Тираж 500 прим. Зам. № 490.

Ціна договірна.

Надруковано з оригінал-макета на Riso-6300 61001, м. Харків, пр. Леніна, 9а.

Видавництво ХНЕУ.

- © Харківський національний економічний університет, 2006
- © Видавництво ХНЕУ, 2006
- дизайн, оформлення обкладинки
- © Управління розвитком, 2006

Пленарне засідання

Бровко К. М. Особливості розвитку підприємства в умовах глобалізації.....	5
Меренкова Л. А. Финансовые аспекты слияния и поглощения предприятий	6
Біккузін К. В. Обґрунтування вибору методів інвестування.....	8
Карпова В. В. Проблеми впровадження податкового менеджменту на підприємстві	10
Миронова В. С. Развитие социально-трудовых отношений на предприятии	11
Головач О. В. Развитие учета отходов производства в условиях повышения роли ресурсосбережения в республике Беларусь	12

Секція 1

Проблеми управління діяльністю підприємства

Близнюк Т. П. Циклічність розвитку господарської системи України	15
Болжеларский А. А. Управленческий учет: "постановка" или "совершенствование"?	16
Борисенко М. А. Напрями вдосконалення двоаспектної амортизаційної політики в Україні.....	16
Бузінова Г. В. Особливості проведення маркетингу персоналу підприємства	17
Водолажська К. М. Управління витратами підприємства як одна із функцій контролінгу	18
Возненко Н. І. Формування логістичної політики підприємств – суб'єктів ЗЕД	19
Врода Ю. Ф. Формирование системы стратегического управления конкурентоспособностью машиностроительного предприятия на основе расчета интегрального показателя оценки производственного потенциала	20
Гриньова М. А. Визначення науково-технічного потенціалу	21
Єрмоленко О. О. Теоретичні питання дослідження трудового потенціалу підприємства	22
Закревський О. М. Стан та шляхи розвитку житлово-комунального господарства України.....	23
Зирко Е. В. О проблемах ускорения инвестиционных процессов	24
Кожина О. М. Ресурсне забезпечення розвитку підприємства	25
Костюк М. В. Проблеми управління перепідготовкою кадрів промислових підприємств із залученням соціальної інфраструктури ВНЗ	26
Кучерук О. М. Використання адаптивного підходу до управління поведінкою підприємства	27
Лазарев В. В. Выбор месторасположения склада и офиса, их сочетание с предприятиями оптовой торговли.....	28
Лапшин Д. М. Мотивація безперервної освіти в умовах освітньої інтеграції.....	29
Ларіна К. В. Оцінка задоволеності споживачів на базі лояльності.....	30
Мащенко М. А. Розв'язок безтарифної системи оплати праці на підприємстві.....	31
Медінцев А. Ю. Формування зарубіжних економічних відносин як функція управління підприємством	33
Мещерякова І. В. Порівняльний аналіз інтеграції сфер господарської діяльності при різних формах об'єднання компаній.....	34
Міщенко О. Г. Визначення поняття ефективності праці на промислових підприємствах	35
Мокроусова Г. Е. Система мотивации как инструмент достижения целей предприятия.....	36
Олійник О. Б. Організація оплати праці на промислових підприємствах	36
Ольшанська М. В. Інвестування як передумова забезпечення сумісності промислових підприємств у процесі інноваційних трансформацій.....	37
Паршутин А. Л. Управление рисками в международном туризме	38
Писарчук О. В. Формування послідовності впровадження інновацій	39
Попова Л. М. Необхідність вибору стратегії диверсифікації в сучасних умовах розвитку підприємств	40
Прокопенко Є. Ю. Економічні механізми стимулювання природоохоронної діяльності промислових підприємств	41
Ревенко О. В. Оцінка ринкової позиції підприємства.....	42
Резникова Е. А. Формирование стратегии интеллектуального потенциала персонала предприятия	43
Рохман Г. І. Обґрунтування вибору методів оцінки персоналу.....	44
Салашенко Т. И., Чилибьева О. В. Применения метода таргет -костинга в управлении затратами	45
Соболь М. П. Програма стимулювання продуктивності праці на підприємстві.....	46
Степаненко Н. О. Управління інвестиційною діяльністю на підприємстві	47
Строкович А. В. Методические основы выбора стратегии развития предприятия	48
Талатура І. М. Проблеми управління промисловими підприємствами в умовах монополізованих ринків	49
Фролов Є. Ю. Управління діяльністю підприємства за умов макроекономічної координації	50



Чечетова-Терашвили Т. М. Корректировка конкурентной стратегии предприятия как следствие дестабилизирующего влияния внешней среды	51
Чистяков А. С. Організаційні зміни як об'єкт управління.....	52
Чистякова А. В. Основні складові формування стратегій інвестування в розвиток персоналу.....	53
Швец Є. В. Застосування системного підходу у формуванні стратегічного потенціалу підприємства.....	54
Ярошенко И. В. Структуризация сбалансированной системы показателей деятельности предприятия.....	55
Ярошук О. Л. Ризики як об'єкт управління.....	56

Секція 2

Напрямки фінансового розвитку підприємств

Андрюхіна Є. В. Вдосконалення обліку на основі впровадження процесного підходу до управління підприємством	57
Біляєвська Л. О. Етапи формування податкової стратегії підприємства	58
Васильчук І. В. Використання венчурного фінансування для інноваційного розвитку підприємств.....	59
Григор'єва А. В. Визначення інвестиційної привабливості промислових підприємств	60
Задорожна Я. Г. Фінансова безпека підприємств	61
Затула О. В. Проблемы и перспективы внедрения современных форм финансового контроля в деятельность государственной контрольно-ревизионной службы.....	61
Карпов Л. Н. Проблемные аспекты минимизации рисков в налоговом планировании.....	62
Коломієць М. В. проблеми управління витратами на виробництво продукції машинобудівних підприємств	63
Коновалов М. І. Податкове планування господарських операцій — функціональний аспект	64
Котыш Е. Н. Теоретические аспекты определения стоимости предприятия	65
Коритнік О. С. Особливості фінансування інноваційної діяльності суб'єктів господарювання.....	66
Кротенко М. М. Влияние от использования ценовой политики на реализацию коммуникативной политики предприятия	67
Лебідь О. В. Застосування синергетичного підходу до управління капіталом підприємства	68
Погосова М. Ю. Проблеми діагностики банкрутства українських підприємств	69
Рубан В. В. Проблеми визначення ефективності реальних інвестицій.....	70
Серпухов М. Ю. Адекватність застосування існуючих інструментів оцінки ефективності інноваційної діяльності	71
Соловійова О. Г. Обґрунтування ефективного методу амортизації.....	72
Шумило Ю. О. Бюджетування як ефективна технологія фінансового планування на підприємстві.....	73

Секція 3

Підприємницька діяльність у ринковій економіці України

Єрмоленко О. А. Статистика розвитку ринкових відносин в аграрному секторі України	74
Іванченко А. С. Податковий кредит як форма стимулювання інноваційної діяльності.....	75
Клищенко Я. І. Основні напрямки вдосконалення правового забезпечення аудиту в Україні	76
Коваль Т. О., Новікова Т. В. Оцінка економічного зростання і перспектив інноваційного розвитку	77
Котельникова Ю. М. Особливості кадрового забезпечення на промислових підприємствах.....	78
Кульбаба И. В. Теоретическое обоснование метода определения аудиторской выборки на основании биномиального распределения случайной дискретной величины	78
Морозова Н. Л. Роль информационных потоков в практической деятельности служб маркетинга предприятия.....	79
Мотуз Н. О. Податкове стимулювання підприємств до зниження витрат на енергоресурси.....	80
Новікова М. В. Реструктуризация підприємств в інноваційному розвитку економіки України	81
Сігасва Т. Є. Взаємодія органів управління з громадськістю в процесі інвестування.....	82
Степаненко В. О. Зовнішнє фінансування підприємств малого бізнесу у сфері торгівлі.....	83
Тараненко А. А. Інноваційна діяльність підприємств.....	84
Тарасенко О. М. Основні напрямки організаційного забезпечення ефективного функціонування підприємства	85
Туркіна Ю. С. Основні причини порушення відтворювальних процесів підприємства.....	86
Чаговец Л. А. Вопросы политики обеспечения экономической безопасности предприятия	87
Черненко М. В. Регулювання діяльності міжнародних спільних підприємств.....	88
Шведенко М. А. Роль предпринимательства в инновационной деятельности	89
Ярошевич Н. Б. Конкурентоспроможність виробничо-господарських комплексів як критерій відбору пріоритетів регіонального розвитку.....	90

Пленарне засідання

УДК 658.016

Бровко К. М.

ОСОБЛИВОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Процеси глобалізації, висока інноваційна динаміка світової економіки, підвищення рівня конкуренції на всіх видах ринків зумовлюють необхідність формування стійкої конкурентної переваги вітчизняних підприємств. Одним із шляхів розв'язання цієї проблеми є об'єднання підприємств у структури вертикального типу. Вертикально інтегровані структури частіше за все розуміють як поєднання підприємств у технологічні ланцюги [1]. У структурах вертикального типу існує єдина ідея об'єднання – технологічний принцип, якому підпорядковано координацію дій всіх учасників групування.

Створення вертикально інтегрованої структури забезпечує підприємству більш стійке становище на ринку, спрацьовування ефекту масштабу, зменшення операційного ризику тощо. Але виникає проблема стратегічного планування та координації дій учасників об'єднання.

Світовий досвід показує пріоритетну роль маркетингу з огляду на розробку стратегії підприємства. Традиційно виділяють п'ять стратегічних складових комплексу маркетингу – продукт, ринок, ціна, просування і персонал. В умовах високої інноваційної динаміки розвитку економіки складова персоналу набуває все більшої значущості, оскільки саме він є носієм інтелектуального потенціалу та генератором інноваційного продукту.

Вибір стратегічного напрямку розвитку об'єднання підприємств можливий за допомогою методики PIMS, а ефективність стратегії оцінюється зіставленням одержаного прибутку до витрат на реалізацію стратегії. З метою стимулювання підприємств до об'єднання слід визначити методику оцінювання ефективності розробки саме спільної стратегії розвитку вертикально інтегрованої структури.

Дослідження діяльності багатьох вітчизняних підприємств свідчать про необхідність вибору інноваційної стратегії розвитку. Результатом реалізації такої стратегії є створення інноваційного продукту в найкоротший термін та з мінімальними витратами. Інструментом оцінювання ефективності розробки спільної інноваційної стратегії вертикально інтегрованого об'єднання підприємств може бути модифікований ефект масштабу, математично представлений формулою:

$$\frac{Q_b}{Q_p} = \left(\frac{C_p}{C_b} \right)^{\frac{1}{E} \times D \times \frac{1}{H} \times K}, \quad (1)$$

де Q_b і Q_p – вартість інноваційної продукції після і до об'єднання підприємства, тис. грн.;

C_p і C_b – витрати на реалізацію інноваційної стратегії розвитку до і після об'єднання підприємства у вертикально інтегровану структуру, тис. грн.;

E – константа, яка враховує еластичність витрат на розробку інноваційної стратегії розвитку;

D – частка ринку підприємства;

H – насиченість ринку інноваційною продукцією підприємства;

K – коефіцієнт інноваційності підприємства, який показує співвідношення кількості (вартості) інноваційних продуктів на підприємстві до максимально можливої кількості (вартості).

Виникає проблема визначення максимально можливої вартості (кількості) інноваційних продуктів або інноваційного потенціалу підприємства. З метою вирішення цієї проблеми пропонується комбінування маркетингового підходу щодо визначення ринкового потенціалу продуктів тривалого споживання, для яких необхідне формування первинного ринкового попиту [2, с. 150] та ефективного маркетингу персоналу.

Інноваційний продукт за своїм законодавчим визначенням має відповідати наступним вимогам [3]:

становить реалізацію об'єкта інтелектуальної власності;

розробка цього продукту має підвищувати вітчизняний науково-технічний та технологічний рівень;

в Україні цей продукт виробляється вперше.

Первинний ринковий попит формується відповідно до розподілу споживачів за ступенем сприйняття новизни [4]:

а) суперноватори – 2,5%;

б) новатори – 13,5%;



- в) рання більшість – 34%;
- г) пізня більшість – 34%;
- д) консерватори – 16%.

Згідно з наведеним розподілом частка споживачів, які активно реагують на появу інноваційного продукту, складає 16%. Це свідчить про необхідність поступового, а не стрімкого освоєння ринку. Інноваційний продукт вертикально інтегрованої структури (інноваційно-промислового комплексу) частіше всього є продуктом тривалого користування.

Таким чином, інноваційний потенціал підприємства може бути визначено за формулою:

$$I = (C_p \times K_{сер} + C_n \times i) \times B \times МП, \quad (2)$$

де I – інноваційний потенціал підприємства у вартісному вимірі, тис. грн.;

C_p – кількість реальних споживачів інноваційних продуктів;

$K_{сер}$ – середньорічний приріст рівня споживання створених інноваційних продуктів;

C_n – кількість потенційних споживачів інноваційних продуктів підприємства;

i – рівень проникнення інноваційних продуктів на ринок, який відповідає динаміці споживачів, сприйнятливих до інновацій;

B – вартість створення інноваційного продукту, тис. грн.;

МП – коефіцієнт ефективності маркетингу персоналу, визначений як співвідношення вартості створених інноваційних продуктів до витрат, пов'язаних з відповідним додатковим стимулюванням працівників, оснащенням та програмним забезпеченням їх робочих місць, підвищенням кваліфікації тощо.

Таким чином, умовами створення підприємством стійкої конкурентної переваги в умовах глобалізації є поєднання в інтегровані структури різних типів, формування стратегії з орієнтацією на інноваційний розвиток, визнання пріоритетної значущості складової персоналу як носія інтелектуального потенціалу і генератора інноваційного продукту.

Автором запропоновано методику визначення ефективності формування спільної стратегії інноваційного розвитку підприємств вертикально інтегрованої структури на основі модифікації ефекту масштабу та введення коригуючого коефіцієнта інноваційності підприємства. Коефіцієнт інноваційності передбачає визначеність інноваційного потенціалу підприємства. Запропонована автором методика обчислення інноваційного потенціалу базується на синтезі підходів щодо визначення ринкової потреби в інноваційному продукті та ефективності маркетингу персоналу підприємства.

Література: 1. Тимонин А. М. Маркетинговая стратегия промышленных альянсов: Монография / А. М. Тимонин, Е. М. Бровко. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. – 160 с. 2. Семеняк И. В. Общий курс маркетинга: Учеб. пособие. – Харьков: Кн. реклам. агентство "РА", 2000. – 344 с. 3. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 4.07.02 №40 – IV // Урядовий кур'єр. – 2002. – №47. 4. Дж. О'Шонесси. Конкурентный маркетинг: стратегический подход: Пер. с англ. / Под ред. Д. О. Ямпольской. – СПб.: Питер, 2001. – 864 с.

Меренкова Л. А.

УДК 658.168.5

ФИНАНСОВЫЕ АСПЕКТЫ СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ

С развитием рыночных отношений перед отечественными руководителями предприятий встала проблема расширения своего бизнеса, которая в начале 1990-х годов могла быть решена за счет приобретения активов в процессе государственной приватизации. В настоящее время укрупнение капитала производится более сложными способами и приемами, и процессы поглощений и слияний предприятий уже идут в Украине.

В данном исследовании содержание слияния и поглощения рассматривается в широком экономическом аспекте и означает получение лицом или группой лиц корпоративного контроля над предприятием в виде пакета акций или части уставного капитала, обеспечивающих такой контроль. Несмотря на актуальность, в отечественной экономической литературе данная тема недостаточно раскрыта, поскольку для Украины слияние и поглощение есть относительно новым явлением.

Задачами исследования является формирование порядка принятия решения о проведении слияний и поглощений предприятий и обоснование финансовых источников покрытия возникающих при этом затрат. Для решения поставленных задач использовались методы анализа и обобщения.

© Меренкова Л. А., 2006

Изучение и критический анализ трудов отечественных и российских ученых-экономистов и юристов [1 – 3] дает возможность предложить следующий порядок принятия решения о проведении слияний и поглощений предприятий:

1. Определение целей слияния (поглощения), их проверка на согласованность с целями стратегии развития предприятия.
2. Оценка выгод, которые принесут слияние (поглощение) предприятию.
3. Комплексная оценка предприятия, которое будет присоединено или взято под контроль.
4. Выявление и оценка возможных негативных последствий слияния (поглощения).
5. Выбор метода проведения слияния (поглощения).
6. Оценка величины финансовых ресурсов, необходимых для проведения слияния (поглощения), и обоснование источников их формирования.
7. Разработка детального плана проведения слияния (поглощения).

На первом этапе необходимо четко определить цели слияния (поглощения) и проверить их на согласованность с целями стратегии развития предприятия.

Принимая во внимание виды слияний и поглощений предприятий, представленные О. О. Терещенко [3], можно выделить следующие цели проведения слияний и поглощений:

приобретение новых высоких технологий, хорошо налаженных организационных процессов, квалифицированного персонала;

доступ к новым продуктам, патентам, клиентам, позволяющим более эффективно использовать предприятию имеющиеся ресурсы;

недопущение усиления конкурентов за счет увеличения собственного влияния на рынке;

финансовые цели, например, налоговая экономия, когда приобретение предприятия с убытками может уменьшить прибыль, подлежащую налогообложению, или снижение отраслевых рисков и более эффективное использование капитала через создание диверсифицированных производств, которые не имеют общих технологических процессов и принадлежат к разным отраслям;

повышение рыночной стоимости бизнеса;

повышение инвестиционной привлекательности предприятия;

удовлетворение личных амбиций или интересов руководителей предприятия.

После четкой постановки целей проведения слияния (поглощения) и проверки их на согласованность с целями стратегии развития предприятия необходимо оценить выгоды от проведения укрупнения предприятия, которые, как правило, связаны с синергетическим эффектом, что может возникнуть благодаря росту рыночной доли и конкурентоспособности предприятия, экономии, обусловленной масштабами деятельности, комбинации взаимодополняющих ресурсов, финансовой экономии за счет снижения транзакционных издержек.

На третьем этапе осуществляется комплексная оценка предприятия, которое будет присоединено или взято под контроль. Она включает финансовую, маркетинговую оценку, а также оценку его организационной совместимости, которая носит качественный характер и критериями которой являются стратегия развития, организационная структура, стиль управления, квалификация и мотивация персонала, организационная культура.

На следующем этапе необходимо выявить и оценить возможные негативные последствия слияния (поглощения), например, насыщение рынка, заговаривание и снижение эффективности использования основных фондов, возникновение монопольной ситуации на рынке, что влечет за собой применение антимонопольного регулирования, возникновение проблем постинтеграционного периода и др.

Затем следует выбрать метод проведения слияния (поглощения). Проведение слияний и поглощений производится путем приобретения всего объема корпоративных прав предприятия, покупки контрольного пакета акций (долей общества) или банкротства предприятия с последующим приобретением его активов. Какой бы метод слияния (поглощения) не выбрало руководство предприятия, нацеленного на укрупнение, необходимо обосновать объем финансовых ресурсов для ее проведения.

В экономической литературе подчеркивается, что операции слияния и поглощения, как правило, требуют значительного капитала в денежной форме, что превышает возможности внутреннего финансирования предприятия. Незрелость и непрозрачность рынка ценных бумаг не позволяет в полной мере использовать его возможности как постоянного источника финансирования предприятий, а банковские кредиты предоставляются в основном на краткосрочный период и с достаточно высокими процентными ставками за кредитные ресурсы [4; 5].

В связи с этим предлагается проводить обоснование источников финансирования затрат на поглощение (слияние) предприятий в следующем порядке: оценка внутренних источников собственного финансового капитала предприятия (нераспределенная прибыль и резервные фонды), оценка внешних источников собственного финансового капитала (эмиссия акций, дополнительные вклады собственников), оценка внешних источников заемного капитала (эмиссия облигаций, банковские кредиты).

Для проведения слияний (поглощений) необходим капитал в денежной форме, поэтому на предприятии необходимо осуществить мобилизацию денежных средств путем высвобождения собственного финансового капитала предприятия в результате реализации финансовых инвестиций, а также оборотных и необоротных активов, которые используются с низкой эффективностью или не используются в производственном процессе. В результате происходит изменение структуры активов предприятия в сторону увеличения денежных средств и уменьшения финансовых инвестиций, стоимости основных средств и величины запасов. Собственный капитал предприятия может быть увеличен за счет внешних источников путем эмиссии акций (для акционерных обществ) и дополнительных вкладов в уставный капитал (для всех иных хозяйственных обществ).



Если для проведения слияний (поглощений) собственного капитала недостаточно, предприятие может использовать доступные внешние источники привлечения заемного капитала: выпуск облигаций и получение банковских кредитов. Использование для финансирования слияний (поглощений) внутренних источников заемного капитала, к которым относят отсроченную и пролонгированную задолженность по облигационным займам, за имущество в аренде, внутреннюю кредиторскую задолженность и т. д., нецелесообразно, поскольку данные средства, как правило, привлекаются на краткосрочный период и уже полностью задействованы в финансировании операционной деятельности предприятия.

Если источников финансовых ресурсов предприятия достаточно, все положительные и отрицательные последствия слияний (поглощений) проанализированы, то разрабатывается детальный план поведения укрупнения предприятия.

Новизна предложенного порядка принятия решения о проведении слияний (поглощений) заключается в обеспечении комплексной оценки выгод, отрицательных последствий слияний (поглощений) и источников их финансирования на основе согласованности целей укрупнения капитала с целями стратегического развития предприятия. Применение предложенного порядка принятия решений о проведении слияний (поглощений) позволит предприятиям выявить возможные причины снижения эффективности слияния и поглощения еще на стадии планирования и разработать соответствующие мероприятия по их устранению. Перспективами дальнейшего исследования является разработка рекомендаций по решению проблем постинтеграционного периода.

Литература: 1. Воробійов Ю. М. Особливості формування фінансового капіталу підприємств // Фінанси України. – 2001. – №2. – С. 77 – 84. 2. Марушак В. Слияния и поглощения: причины неудач // Фінансова консультація. – 2004. — №7 – 8. – С. 40 – 46. 3. Терещенко О. О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с. 4. Герасименко Р. А. Особливості формування фінансових ресурсів акціонерних підприємств / Р. А. Герасименко, І. Р. Бажан // Фінанси України. – 2004. – №6. – С. 82 – 89. 5. Измайлов В. Б. Методи та інструменти залучення довгострокового капіталу // Фінанси України. – 2004. – №8. – С. 97 – 101.

Біккузін К. В.

УДК 658.152

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДІВ ІНВЕСТУВАННЯ

Вибір методів інвестування є важливим завданням у процесі прийняття інвестиційних рішень, вирішення якого дозволяє відповісти на питання щодо мінімізації ризику, пов'язаного з використанням того чи іншого з методів, та одержання очікуваного прибутку на підприємстві.

Дослідженню проблем інвестування приділяли увагу відомі вчені, такі, наприклад, як І. О. Бланк [1], В. М. Гриньова [2], А. А. Пересада [3], О. М. Ястремська [4] та інші. В їх роботах широко висвітлені загальні питання методів інвестування. Але детальніше вивчення й аналіз наукових праць, опублікованих з даної проблеми, дозволили зробити висновок про те, що зараз ще відсутня цілісна, науково обґрунтована концепція комплексного вибору методів інвестування щодо їх взаємообумовленого використання.

Метою дослідження є обґрунтування вибору методів інвестування в матеріально-речові фактори виробництва за допомогою методу Сааті [5] та лінійного програмування.

Дослідження тенденцій інвестиційних процесів на макро-, мезо- та мікрорівнях дозволили зробити висновок про їх тотожність, що уможливорює розгляд інвестиційної діяльності на прикладі Харківського регіону.

Проведені дослідження показали, що одним із основних видів інвестицій у Харківській області є капітальні, оскільки фондовий ринок у країні ще є недостатньо розвинутим.

За даними Головного управління статистики в Харківській області в 2004 р. капітальні інвестиції підприємств та організацій усіх форм власності за рахунок усіх джерел фінансування освоєні на 5 715,3 млн. грн., у тому числі за рахунок коштів державного бюджету на 195 млн. грн. або 3,4% усіх капітальних інвестицій.

Структура капітальних інвестицій за напрямками інвестування склалась таким чином: інвестиції в основний капітал (капітальні вкладення) — 88,5% до загального обсягу капітальних інвестицій; витрати на інші необоротні активи — 0,9%; інвестиції в нематеріальні активи — 2,0%.

Щодо видів економічної діяльності, які були найпривабливішими для інвестування в 2004 році, можна виділити промисловість, що займає 37,9% від загального обсягу інвестицій, транспорт і зв'язок, у розвиток яких вкладено 17,3% коштів. Ці види економічної діяльності були пріоритетними і в

© Біккузін К. В., 2006

попередньому році. Практично не вкладаються інвестиції в основний капітал таких видів економічної діяльності, як рибні господарства, водний і авіатранспорт, лісові господарства і пов'язані з ними послуги.

Проаналізувавши динаміку інвестицій в основний капітал за видами промисловості як найпривабливішого виду діяльності, можна зробити висновок, що найпривабливішою галуззю для інвесторів є обробна промисловість. Обсяг інвестицій у цій галузі в 2004 році досяг 13 млрд. грн., а темп зростання склав 170% порівняно з 2003 роком. Особливим інтересом інвесторів користується харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів, її частка складає майже половину від загальної суми інвестицій, що надходять в обробну промисловість, темп зростання інвестицій – 175%.

У контексті даних досліджень особливий інтерес становить структура джерел інвестування. Розглядаючи її на прикладі Харківського регіону, можна зробити висновок про те, що серед джерел фінансування превалюють власні засоби підприємств. Так, власним коштом підприємств та організацій належить найбільша частка в загальному обсязі інвестицій — 71,2%. Всі інші джерела використовуються недостатньо, за рахунок засобів іноземних інвесторів було профінансовано в 2004 році всього 7% інвестиційних проектів, дані щодо лізингу та акціонування відсутні. Не значно виріс відсоток фінансування за рахунок банківських кредитів та позик, у 2004 році він склав майже 9% (таблиця).

Таблиця

Інвестиції в основний капітал за джерелами фінансування

Найменування	2003 рік		2004 рік		Зміни	
	у фактичних цінах (млн. грн.)	у % до загального обсягу	у фактичних цінах (млн. грн.)	у % до загального обсягу	у абсолют. вел.	темп зростання
Усього	3 553,5	100,0	5 055,4	100,0	1 501,9	142,3
за рахунок коштів державного бюджету	76,0	2,1	126,7	2,5	50,7	166,7
кошти місцевих бюджетів	148,0	4,2	168,5	3,3	20,5	113,9
власні кошти підприємств і організацій	2700,1	76,0	3597,0	71,2	896,9	133,2
кошти іноземних інвесторів	170,5	4,8	357,5	7,1	187,0	209,7
кошти населення на індивідуальне житлове будівництво	92,4	2,6	116,1	2,3	23,7	125,6
кредити банків та інших позик	285,5	8,0	454,0	9,0	168,5	159,0
кредити іноземних банків	79,1	2,2	140,8	2,8	61,7	178,0
кошти вітчизняних інвестиційних компаній	21,8	0,6	58,8	1,2	37,0	269,7
інші джерела фінансування	58,5	1,6	176,8	3,5	118,3	302,2

Дана ситуація є негативною, оскільки домінування власних коштів підприємств обмежує їх інвестиційні можливості, що створює труднощі у фінансуванні великих інвестиційних проектів. Позитивним у використанні власних коштів підприємствами є низький рівень ризику. Але підприємство при інвестуванні повинне йти не шляхом мінімізації ризику, а намагатися оптимізувати його, використовуючи при цьому зовнішні та внутрішні джерела фінансування. Методи інвестування доцільно застосовувати в комплексі, що розширить інвестиційні можливості підприємств. У цей же час потрібно враховувати, що в кожного з методів інвестування є свої переваги і недоліки, сфера ефективного застосування, якими повинні користуватися як інвестори-донори, так і підприємства-реципієнти. Кожний з методів інвестування пов'язаний з визначеним ризиком і витратами. Тому обґрунтований вибір того або іншого методу доцільно проводити з урахуванням даних факторів.

Зазвичай у практиці використовують п'ять методів інвестування проектів підприємств:

- повне самофінансування;
- акціонування;
- кредитування;
- лізинг та селенг;
- змішаний метод.

Методи інвестування проектів — це способи, принципи підходи до їх фінансування, використання яких дозволяє мінімізувати ризики або максимізувати прибутки, втілюючи бізнес-ідеї щодо функціонування та розвитку підприємства.

Однак слід зауважити, що у вітчизняній економічній науці недостатньо розвинені загально-визнані теоретичні положення з кількісного визначення інвестиційного ризику, фактично не обґрунтовані методи оцінки ризику при виборі того чи іншого методу інвестування розвитку підприємства, відсутні рекомендації щодо шляхів і способів зменшення запобігання ризику.

Запропонований методичний підхід з вибору методів інвестування базується на кількісному визначенні рівня ризику, пов'язаного з використанням певного методу, який змінюється від нуля до



одиниці та кількісно вимірюється за допомогою інтегрального показника. У загальному вигляді рівень ризику визначається як сума множення коефіцієнта вагомості кожного виду ризику на кількісне значення його прояву для певного методу інвестування. Коефіцієнт вагомості запропоновано розраховувати експертним методом, за допомогою матриці попарних порівнянь з використанням 2-бальної шкали за методом Саати [5]. У результаті заповнення матриці порівнянь коефіцієнт вагомості буде визначено як питому вагу балів, отриманих за кожним з факторів ризику в їх загальній кількості для певного методу інвестування. Наприклад, при акціонуванні інвестору загрожують такі ризики: ризик фондового ринку, використання певного інструменту, ризик його ліквідності щодо підприємства та ін.

Кількісне значення фактичного прояву кожного фактора запропоновано оцінювати з використанням універсальної шкали Харрінгтона [6].

Як цільову функцію доцільно використати мінімізацію відношення суми від множення необхідної суми інвестицій за кожним з методів інвестування на рівень ризику його використання до загальної суми інвестицій. У цьому випадку за всіма можливими методами система обмежень передбачає додержання таких умов: сума інвестицій, яка може бути залучена за кожним з методів, не повинна перевищувати необхідну та бути більшою або дорівнювати нулю. Вартість залучення інвестицій за кожним з методів має дорівнювати величині фінансових ресурсів, яку має суб'єкт інвестування. Вирішення поставленої завдання доцільно здійснювати методом лінійного програмування.

Запропонований підхід дозволяє як оцінювати та враховувати інвестиційні ризики, так і раціонально формувати портфель інвестиційних ресурсів, крім того, розрахований показник рівня ризику може використовуватися як ставка дисконтування, для уточнення величини фінансових припливів і відтоків за кожним конкретним інвестиційним проектом. Даний підхід до визначення доцільності використання методів інвестування пройшов апробацію на фактичних даних при виборі методів інвестування будівництва виробничого майданчика, яке заплановане на 2-й квартал 2006 року підприємством. Отримані практичні результати застосування даного методичного підходу дозволили зробити висновок про можливість його подальшого використання для обґрунтування вибору прийнятних методів інвестування відповідно до фінансових (ресурсних) можливостей підприємства та його інвестиційних програм.

Література: 1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с. 2. Гриньова В. М. Инвестування: Навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [Під заг. ред. докт. екон. наук, проф. В. М. Гриньової. — 2-ге вид., доопр. і доп. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. — 404 с. 3. Пересада А. А. Основы инвестиционной деятельности. — К.: ООО "Изд. "Либра", 1996. — 344 с. 4. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. — 472 с. 5. Саати Т. Математические методы исследования операций: Пер. с англ. / Под ред. д. т. н., проф. А. П. Гришина. — М.: Военное изд. Мин. обороны СССР, 1963. — 420 с. 6. Біккузін К. В. Оцінювання інвестиційного ризику в інноваційних проектах // Управління розвитком. — 2002. — №2(22). — С. 19 — 26.

Карпова В. В.

УДК 336.22

ПРОБЛЕМИ ВПРОВАДЖЕННЯ ПОДАТКОВОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

У сучасних умовах господарювання податкові платежі суттєво впливають на фінансові результати діяльності підприємства, у зв'язку з чим підвищується роль корпоративного податкового менеджменту в системі корпоративного управління.

Аналізом проблем корпоративного податкового менеджменту займалися багато фахівців, однак досі не вироблено єдиної позиції до визначення його теоретичних основ, що породжує певні проблеми впровадження на підприємстві та обумовило вибір теми дослідження.

Більшість вчених під корпоративним податковим менеджментом розуміють процес управління оподаткуванням [1; 2] або податками [3] підприємства з метою оптимізації його податкових платежів.

Однак необхідно врахувати, що оподаткування становить законодавчо встановлений порядок стягування податків і управляти цим процесом так само, як і податками на рівні підприємства неможливо, у зв'язку з чим доречно використовувати в даному визначенні термін "податковий облік підприємства". При цьому вважається більш коректним зарахувати до податкового обліку як процес розрахунку податкових платежів на поточний період, так і процес бюджетування податків та податкового планування. Крім того, можна зазначити, що найбільша ефективність результатів корпоративного податкового менеджменту досягається при управлінні не процесом, а системою податкового обліку підприємства, основу якої складає організаційна структура, що забезпечує процес податкового обліку на підприємстві.

У систему податкового обліку включається персонал підприємства, який займається здійсненням податкового обліку на підприємстві, процес податкового обліку, його ресурсне забез-

© Карпова В. В., 2006



печення і результати — суми податкових платежів, що підлягають сплаті в бюджет і державні цільові фонди. Підсумковим результатом процесу податкового обліку є суми податкових платежів, які підлягають перерахуванню до бюджету і державних цільових фондів за поточний період чи в майбутніх періодах.

Таким чином, система податкового обліку містить у собі комплекс взаємозв'язаних та взаємозалежних заходів щодо забезпечення і здійснення процесу податкового обліку на підприємстві.

Виходячи з викладеного вище, корпоративний податковий менеджмент можна визначити як сукупність принципів, методів, засобів і форм управління системою податкового обліку підприємства. Об'єктом корпоративного податкового менеджменту є система податкового обліку підприємства, предметом — організаційне забезпечення системи податкового обліку, основною метою — оптимізація податкових витрат.

Реалізує заходи корпоративного податкового менеджменту на підприємстві податковий менеджер, основним завданням якого є управління системою податкового обліку на підприємстві з метою максимізації чистого прибутку підприємства за рахунок скорочення податкових витрат.

Управління системою податкового обліку досягається за допомогою здійснення функцій, до яких у корпоративному податковому менеджменті можна зарахувати функції планування, організації, контролю і регулювання системи податкового обліку.

Таким чином, у процесі дослідження було запропоновано новий підхід до визначення теоретичних засад податкового менеджменту на підприємстві, на основі яких можливо розробити організаційне та методичне забезпечення раціональної системи податкового обліку в рамках корпоративного податкового менеджменту, що буде виступати напрямком подальших досліджень.

Література: 1. Чудаков А. В. Формирование системы налогового менеджмента на промышленном предприятии // Дис. ... канд. экон. наук. – Екатеринбург, 2001. – 228 с. 2. Колодяжный А. В. Налоговый менеджмент на малых предприятиях сферы услуг и пути его оптимизации // Дис. ... канд. экон. наук. – М., 2001. – 156 с. 3. Крисоватий А. І. Податковий менеджмент: Навчальний посібник / А. І. Крисоватий, А. Я. Кізіма. – Тернопіль: Карт-бланш, 2004. – 304 с.

УДК 658.3

Миронова В. С.

РАЗВИТИЕ СОЦИАЛЬНО-ТРУДОВЫХ ОТНОШЕНИЙ НА ПРЕДПРИЯТИИ

Рыночная трансформация общества и экономики, что происходила в Украине на протяжении последних лет, привела к значительным переменам во многих сферах нашей жизни, в том числе в сфере социально-трудовых отношений. В большей степени данные изменения были ощутимы на производственном уровне. Вместо увеличения уровня материального обеспечения населения и формирования среднего класса идет процесс потерь человеческого капитала, уменьшения трудового потенциала общества. В таком виде социально-трудовые отношения на отечественных предприятиях не отвечают потребностям и принципам стран с рыночной экономикой. На сегодняшний день развитие социально-трудовых отношений является одним из актуальных вопросов, требующих внимания как с теоретических, так и с практических исследований и формирования на их основе рациональных направлений в трудовой сфере.

В последнее время проблема развития социально-трудовых отношений на уровне предприятия, становления социального партнерства вызывает интерес у многих авторов. Так, вопросам становления новых социально-трудовых отношений путем их реформации посвящены работы Г. Осового, О. Поплавской, А. Колота, отдельные аспекты становления и развития социального партнерства освещают О. Новикова, С. Украинец, В. Павлов и др.

Целью написания данной работы является исследование состояния социально-трудовых отношений на предприятии на примере "Изюмской дистанции пути" и выявление возможных факторов развития этих отношений.

Для выполнения поставленной цели было проведено исследование путем анкетирования. Разработанная анкета включает вопросы касающиеся удовлетворенности оплатой труда, условиями труда, работой в целом; эффективности деятельности профсоюза; состояния социально-психологического климата в коллективе; взаимоотношения работников с администрацией и т. п. Всего 38 вопросов. Возможные варианты ответов на поставленные вопросы соответствовали определенному типу социально-трудовых отношений. Наибольшее количество ответов определило тип социально-трудовых отношений, присущий данному предприятию. Его можно характеризовать как эффективный тип отношений, направленный на становление социального партнерства. Работники удовлетворены своей работой и общественным положением предприятия. Взаимоотношения работников и администрации, а также между собой в основном нейтральные. Трудовые споры на предприятии возникают редко. Отрицательным является тот факт, что существующий на предприятии профсоюз работники не воспринимают как надлежащий орган, отстаивающий их права. В случае возникновения какой-либо конфликтной ситуации работники в основном сами защищают свои права.

После подведения итогов анкетирования были предложены различные направления совершенствования отношений в трудовой сфере на данном предприятии. Главной задачей, касающей-

© Миронова В. С., 2006



ся социально-трудовых отношений, является повышение авторитета профсоюза путем более активной его деятельности. Необходимо проводить более частые совместные консультации между администрацией и профсоюзом по поводу различных трудовых вопросов. Уместно применение опыта немецких предприятий и создание совета предприятия, состоящего из наемных работников. Данный совет мог бы выполнять следующие функции: участие в принятии новых работников, проверка состояния рабочих мест, участие в работе комиссии по технике безопасности, участие в работе курсов повышения квалификации, консультации с администрацией и т. п. Поскольку на предприятии работает много молодежи, целесообразно предусмотреть возможность проведения сборов молодых работников, так чтобы их представительский орган имел право на внесение предложений по вопросам улучшения условий труда, развития трудового потенциала молодежи и т. п.

В дальнейшем приоритетным направлением исследования в этой отрасли автор считает обоснование деятельности и функций субъектов социально-трудовых отношений в условиях рыночной экономики Украины.

Литература: 1. Закон України "Про професійні спілки, їх права та гарантії діяльності" // Урядовий кур'єр. – 1999. — №187. 2. Есинова Н. И. Экономика труда: Учеб. пособие. – Харьков: Изд. "Академия", 1999. – 188 с. 3. Жуков В. Т. Соціальне партнерство в Україні. Навч. посібник / В. Т. Жуков, В. А. Скуратьвський – К.: Вид. УАДУ, 2003. 4. Оленцевич Н. В. Соціальне партнерство у контексті еволюції соціально-трудових відносин // Соціальна економіка. – 2004. — №1 – 2. – С. 148 — 152. 5. Українець С. Соціальне партнерство в Україні: перспективи законодавчого регулювання // Україна: аспекти праці. – 1998. — №2. – 360 с. 6. Чухно А. А. Постіндустріальна економіка: теорія, практика та їх значення для України. – К., 2003. – 632 с.

Головач О. В.

УДК 628.31

РАЗВИТИЕ УЧЕТА ОТХОДОВ ПРОИЗВОДСТВА В УСЛОВИЯХ ПОВЫШЕНИЯ РОЛИ РЕСУРСОСБЕРЕЖЕНИЯ В РЕСПУБЛИКЕ БЕЛАРУСЬ

В условиях недостаточной обеспеченности Республики Беларусь собственными сырьевыми ресурсами, в том числе металлами и металлическими сплавами, использование вторичного металлического сырья имеет важное значение. Следовательно, создание качественной, оперативной и действенной системы учета, контроля и планирования отходов металла на производственных предприятиях страны является приоритетным направлением.

Актуальность упорядочения учета отходов металла и повышения эффективности контроля за их образованием, движением и использованием объясняется не только значением сохранения материально-сырьевой базы в масштабах страны, но и тем, что отходы металла на предприятиях машиностроения занимают значительный удельный вес в общем объеме потребляемых черных и цветных металлов и сплавов. Не составляет исключения и оптико-механическая отрасль промышленности республики. Так, отходы металлов составляют 23,0 – 24,3% от совокупного объема потребляемых оптико-механическими предприятиями Республики Беларусь металлов и металлических сплавов в зависимости от предприятия.

Таким образом, цель исследования состоит в разработке научно-обоснованной классификации отходов материалов с целью повышения эффективности учета и контроля за их образованием, движением и использованием на предприятиях машиностроения Республики Беларусь. Основными используемыми методами исследования будут анализ и синтез, индукция и дедукция, системный подход и сравнение.

Качественный учет отходов материалов в первую очередь предполагает исследование экономической сущности отходов и создание их детализированной классификации по различным направлениям, обусловленным развитием экономики страны.

Методики учета и порядок контроля за образованием и использованием отходов в Республике Беларусь регламентируются Законом Республики Беларусь "Об отходах" от 25.11.1993 г. №2609-XII (в редакции Закона Республики Беларусь от 18.11.2004 г. №338-3).

В соответствии с названным законодательным актом отходы классифицируются в зависимости от: их происхождения – на отходы производства и отходы потребления; их физического состояния – на твердые отходы и жидкие отходы; порядка обращения с ними – на коммунальные отходы и прочие отходы производства и потребления;

степени их опасности – на опасные и неопасные отходы.

Закон Республики Беларусь "Об отходах" дает следующее определение отходов производства: "отходы производства – отходы, образующиеся в процессе производства продукции или энергии, выполнения работ или оказания услуг, предназначенных для реализации. К отходам производства также относятся остатки, побочные и сопутствующие продукты добычи и обогащения полезных ископаемых".

© Головач О. В., 2006

Экономическая сущность отходов производства и их классификация стали объектом исследования не только в нормативно-правовых документах, но и в соответствующей экономической литературе по бухгалтерскому учету, калькулированию и анализу хозяйственной деятельности Республики Беларусь и стран СНГ.

Так, Б. В. Воскресенская, А. С. Паламарчук формулируют следующее определение: "Отходы – остатки исходного материала, неиспользуемые для изготовления деталей, при обработке которых они образовались". По мнению В. Г. Золотогорова, Г. Ф. Кузнецова, М. Ю. Пасюка, "отходы производства – остаток исходного сырья, материалов при производстве планируемого вида продукции, который не может быть использован в процессе ее изготовления". Ю. А. Белик определяет отходы производства как "остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, образовавшиеся при производстве продукции или выполнении работ и утратившие полностью или частично исходные потребительские свойства".

В соответствующей экономической литературе в дополнение к перечисленным в Законе Республики Беларусь "Об отходах" получили распространение следующие классификационные признаки отходов производства:

- по их физико-химическому составу – возвратные и безвозвратные;
- по возможности использования возвратных отходов на предприятии – используемые на данном предприятии и неиспользуемые на данном предприятии;
- по направлениям использования возвратных отходов на предприятии – используемые в процессе производства и используемые на другие цели.

Возвратные – это отходы, которые могут быть использованы на данном предприятии или реализованы на сторону.

В соответствии с Основными положениями по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденными постановлениями Министерства экономики Республики Беларусь от 26.01.1998 г. №19-12/397, Министерства финансов Республики Беларусь от 30.01.1998 г. №3, Министерства статистики и анализа Республики Беларусь от 30.01.1998 г. №01-21/8, Министерства труда от 30.01.1998 г. №03-02-07/300 (в редакции постановления Министерства экономики, Министерства финансов, Министерства статистики и анализа и Министерства труда и социальной защиты Республики Беларусь от 05.04.2005 г. №62/43/25/34), "под возвратными отходами производства понимаются остатки сырья, материалов, полуфабрикатов, теплоносителей и других видов материальных ресурсов, образовавшиеся в процессе производства продукции (работ, услуг), утратившие полностью или частично потребительские качества исходного ресурса (химические или физические свойства) и в силу этого используемые с повышенными затратами (понижением выхода продукции) или вовсе неиспользуемые по прямому назначению".

В экономической литературе ряд авторов придерживаются аналогичной точки зрения на возвратные отходы. Б. В. Воскресенская, А. С. Паламарчук под возвратными отходами понимают "остатки материалов и полуфабрикатов, образовавшиеся в процессе производства, утратившие полностью или частично потребительские качества исходного материала (химические или физические свойства, в том числе полноту, конфигурацию и т. п.) и в силу этого используемые с повышенными затратами (понижением выхода продукции) или вовсе не используемые по прямому назначению".

К безвозвратным относятся отходы, которые не могут быть использованы на данном предприятии или реализованы на сторону по своим физико-химическим свойствам при сложившемся уровне развития производства и применяемом технологическом процессе.

При рассмотрении классификации отходов по их физико-химическому составу В. Г. Золотогорова, Г. Ф. Кузнецова, М. Ю. Пасюк дополнительно к перечисленным двум классификационным группам (возвратные и безвозвратные отходы) выделяют третью группу – отбросы, то есть такие отходы, которые "при современном развитии науки и техники не находят применения, поэтому уничтожаются". Считаю обоснованным не согласиться с данной точкой зрения, так как выделяемые указанными авторами "отбросы" являются по их физико-химическому составу частью возвратных отходов. И уже согласно другому классификационному признаку "направление использования отходов" данная часть отходов, по мнению автора, может быть отнесена к классу отходов, подлежащих обязательной утилизации.

В свою очередь возвратные отходы подразделяются на используемые и неиспользуемые на данном субъекте хозяйствования. Используемые на конкретном предприятии отходы представляют собой отходы, потребляемые самим предприятием для изготовления продукции основного и вспомогательного производства либо на хозяйственные нужды. Неиспользуемые на данном предприятии отходы – отходы, которые не могут быть потреблены на предприятии согласно техническим и технологическим условиям производства и реализуются на сторону.

По мнению автора, возвратные отходы, используемые на данном предприятии для изготовления продукции основного производства в качестве полноценного исходного сырья (например, повторный крой металлических заготовок деталей, технологических оправок для их изготовления меньшего размера, диаметра и т. д. из остатков металла, оставшихся от кроя других заготовок), экономически неверно относить к отходам. Рассматриваемые остатки металла после первичного использования на производство определенных деталей повторно используются в качестве полноценного качественного материала для изготовления других деталей, входящих в состав основных оптоико-механических изделий.

Автор считает обоснованным назвать остатки материалов, оставшиеся после первоначального производства основной продукции и использующиеся повторно в качестве полноценного исходного материала для производства других деталей основного производства, вторично используемыми материальными ресурсами и рассматривать их как один из источников поступления материалов на предприятие. Основываясь на сказанном, автор предлагает выделить следующие классификационные группы отходов в соответствии с признаком классификации "направление использования возвратных отходов на предприятии":



используемые в процессе производства продукции неосновного назначения; используемые на другие цели (хозяйственные нужды).

Согласно Основным положениям по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), возвратные отходы оцениваются в следующем порядке:

по пониженной цене исходного материального ресурса (по цене возможного использования), если отходы могут быть использованы для основного производства, но с повышенными затратами (пониженным выходом готовой продукции), для нужд вспомогательного производства, изготовления предметов широкого потребления (товаров культурно-бытового назначения и хозяйственного обихода) или реализованы на сторону;

по полной цене исходного материального ресурса, если отходы реализуются на сторону для использования в качестве полноценного ресурса;

по действующей цене на отходы за вычетом расходов на сбор и обработку, когда отходы идут в переработку внутри предприятия или сдаются на сторону.

Следовательно, должен быть выделен одноименный признак классификации возвратных отходов "в зависимости от метода оценки возвратных отходов", предполагающий выделение трех указанных в предыдущем абзаце классификационных групп отходов.

Дополнительно, основываясь на приведенных методах оценки возвратных отходов, целесообразно выделить такой классификационный признак возвратных отходов, как возможность их использования в качестве материального ресурса, в соответствии с которым возвратные отходы подразделяются на:

соответствующие по качеству исходному материальному ресурсу;

частично потерявшие качественные свойства исходного материального ресурса;

в значительной степени потерявшие качественные свойства исходного материального ресурса.

По мнению автора, в настоящее время приведенные классификации не полностью отражают группировки отходов, имеющие место в практике работы промышленных предприятий страны и вытекающие из нормативно-правовых актов Республики Беларусь. В связи со сказанным автор предлагает выделить дополнительно следующие классификационные признаки и соответствующие им классы возвратных отходов:

по направлениям использования возвратных отходов в соответствии с законодательством Республики Беларусь – подлежащие обязательной утилизации (не могут быть использованы в качестве вторичного сырья или подвергнуты дополнительной обработке) и неподлежащие обязательной утилизации (могут быть использованы в качестве вторичного сырья или подвергнуты дополнительной обработке);

по соотносительности возвратных отходов с таможенным оформлением – подлежащие таможенному оформлению (соответственно, предполагающие уплату таможенных пошлин) и неподлежащие таможенному оформлению (непредполагающие уплату таможенных пошлин).

Анализ образования и использования отходов на оптико-механических предприятиях Республики Беларусь позволил установить, что на рассматриваемых субъектах хозяйствования отходы производства с учетом изложенных рекомендаций автора могут быть классифицированы по следующим признакам:

в зависимости от физического состояния – твердые отходы и жидкие отходы;

по их физико-химическому составу – возвратные и безвозвратные;

по возможности использования возвратных отходов на предприятии – используемые на данном предприятии и неиспользуемые на данном предприятии;

по направлениям использования возвратных отходов на предприятии – используемые в процессе производства продукции неосновного назначения и используемые на другие цели (хозяйственные нужды);

в зависимости от метода оценки возвратных отходов – оцениваемые по пониженной цене исходного материального ресурса, оцениваемые по полной цене исходного материального ресурса, оцениваемые по действующей цене на отходы;

по возможности использования возвратных отходов в качестве материального ресурса – соответствующие по качеству исходному материальному ресурсу, частично потерявшие качественные свойства исходного материального ресурса, в значительной степени потерявшие качественные свойства исходного материального ресурса;

по направлениям использования возвратных отходов в соответствии с законодательством Республики Беларусь – подлежащие обязательной утилизации и неподлежащие обязательной утилизации;

по соотносительности возвратных отходов с таможенным оформлением – подлежащие таможенному оформлению и неподлежащие таможенному оформлению.

Предложенные автором классификационные признаки и соответствующие им группы отходов позволят создать качественную систему учета отходов на предприятиях страны, основанную на научном подходе к исследованию экономической сущности отходов.

Литература: 1. Воскресенская Б. В. Справочник экономиста машиностроительного предприятия / Б. В. Воскресенская, А. С. Паламарчук. – М.: Машиностроение, 1971. – 376 с. 2. Воскресенская Б. В. Справочник экономиста-машиностроителя / Б. В. Воскресенская, А. С. Паламарчук. – М.: Машиностроение, 1977. – 304 с. 3. Закон Республики Беларусь "Об отходах" от 25.11.1993 г. №2609-XII. 4. Краткий экономический словарь / Под ред. Ю. А. Белика. – 2-е изд., доп. – М.: Политиздат, 1989. – 400 с. 5. Основные положения по составу затрат, включаемых в себестоимость продукции (работ, услуг), утвержденные Министерством экономики Республики Беларусь 26.01.98 г. №19-12/397, Министерством финансов Республики Беларусь 30.01.98 г. №3, Министерством статистики и анализа Республики Беларусь 30.01.98 г. №01-21/8 и Министерством труда Республики Беларусь 30.01.98 г. №03-02-07/300. 6. Золтогоров В. Г. Экономический словарь / В. Г. Золтогоров, Г. Ф. Кузнецова, М. Ю. Пасюк. – 2-е изд., перераб. и доп. – Мн.: наука і техника, 1990. – 416 с.

Секція 1

Проблеми управління діяльністю підприємства

УДК 330.33

Близнюк Т. П.

ЦИКЛІЧНІСТЬ РОЗВИТКУ ГОСПОДАРСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

Розвиток господарської системи носить циклічний характер, тобто супроводжується коливанням рівня економічної активності, а саме: протягом тривалого часу спостерігається значне підвищення економічної активності підприємств, а потім відбувається спад цієї активності до рівня нижчого за допустимий. Визначення причин відставання України в проходженні цих циклів розвитку стало одним із ключових засобів попередження й припинення негативного впливу періодів спаду та рецесії в господарській системі країни.

Метою даного дослідження є аналіз циклічності розвитку господарської системи України, виявлення циклів при соціалізмі та визначення особливостей перших чотирьох циклів М. Кондратьєва для встановлення причин відставання України в проходженні цих циклів.

На підставі дослідження й систематизації робіт [1 – 8] запропоновано: порівняльний аналіз першого, другого (ранньоіндустріального), третього і четвертого (індустріального) циклів М. Кондратьєва в Україні та їх опис. Аналіз розвитку господарської системи за 1917 – 1999 роки підтвердив наявність великих циклів при соціалізмі, що дозволило розрахувати відставання України в проходженні великих циклів від країн Заходу (таблиця).

Таблиця

Відставання України від країн Заходу в проходженні великих циклів

Цикл	1 цикл	2 цикл	3 цикл	4 цикл
Відставання, років	50	50	25	20 – 30

Виявлене відставання України в кожному циклі має свої причини, які були узагальнені, систематизовані та проаналізовані, що дозволило відзначити наявність загальних складових відставання при проходженні великих циклів М. Кондратьєва Україною протягом 95 років (1854 – 1999).

Проведене дослідження та аналіз робіт [1 – 8] дали можливість зробити наступні висновки:

1) розвиток господарської системи України (як частини Російської імперії, а потім СРСР) носив циклічний характер, про що свідчать зміни періодів зростання та занепаду економіки як у цілому, так і за складовими;

2) відставання в проходженні великих циклів пов'язане з трьома основними складовими: причинами щодо особливостей циклу; соціально-політичними проблемами (подіями) циклу; значною частиною добувної галузі та ускладненнями в інноваційній діяльності.

Результати аналізу наведених причин відставання в проходженні Україною циклів М. Кондратьєва дають можливість обґрунтувати рекомендації для формування передумов щодо прискорення проходження п'ятого циклу й створення відповідних умов для шостого циклу на рівні підприємства, галузі та господарської системи.

Література: 1. Галиця І. Інноваційний та екологічний розвиток після 50-х років ХХ століття // Регіональна економіка. – 2003. – №3. – С. 26 – 34. 2. Гальчинський А. С. Суперечності реформ: у контексті цивілізаційного процесу. – К.: Українські пропілеї, 2001. – 320 с. 3. Захарченко В. Третій (1901 – 1950 рр.) цикл індустріального розвитку: особливості формування промислових територіальних систем // Економіка України. – 2003. – №4. – С. 34 – 40. 4. Захарченко В. Четвертий цикл індустріального розвитку (1951 – 1990 рр.) і формування промислових територіальних систем // Економіка України. – 2004. – №1. – С. 44 – 51. 5. Кондратьєв Н. Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения: Избр. тр. / Сост. Ю. В. Яковец. – М.: Экономика, 2002. – 768 с. 6. Полетаев А. В. Циклы Кондратьева и развитие капитализма (опыт междисциплинарного исследования) / А. В. Полетаев, И. М. Савельева. – М.: Наука, 1993. – 252 с. 7. Штопов Б. Политика использования западных технологий как фактор создания крупной индустрии в СССР // Проблемы теории и практики управления. – 2003. – №4. – С. 118 – 122. 8. <http://ss.xsp.ru/st/021/index.php>

© Близнюк Т. П., 2006



УПРАВЛЕНЧЕСКИЙ УЧЕТ: "ПОСТАНОВКА" ИЛИ "СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ"?

Говоря о практических проблемах функционирования управленческого учета на предприятиях, чаще всего в периодической литературе речь идет о вопросах "постановки" управленческого учета на предприятии, "интеграции" его с бухгалтерским учетом для получения первичной информации. Программы семинаров по управленческому учету, информация на сайтах консультационных фирм обычно предлагают следующую последовательность действий при постановке управленческого учета:

- определение целей постановки управленческого учета;
- изучение структуры предприятия;
- разработка необходимого документооборота;
- разработка (реже доработка) существующей документации;
- апробация разработок.

То есть, по мнению автора, главной практической проблемой является "создание" на предприятии отсутствовавшего ранее управленческого учета.

Однако на любом предприятии с самого начала его существования уже существует управленческий учет или, по крайней мере, отдельные его элементы. Это вытекает и из определения управленческого учета, приведенного в Законе Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" [1]: "внутрихозяйственный (управленческий) учет – система обработки и подготовки информации о деятельности предприятия для внутренних пользователей в процессе управления предприятием".

Руководитель любого предприятия в процессе своей работы пользуется информацией, представленной в виде отчетов, не относящихся к общеобязательным формам статистической и финансовой отчетности. Следовательно, ставить вопрос о "постановке" управленческого учета и способах получения первичной информации в этом случае не совсем корректно.

В процессе деятельности предприятия меняются как внешние, так и внутренние условия: форма собственности, организационно-правовая форма, условия работы с поставщиками, потребителями и др.

Однако, как показывает практика, изменения внешней и внутренней среды не достаточно отражаются на системе подготовки внутренней документации предприятия.

Таким образом, главная проблема – это несоответствие действующей модели управленческого учета новым требованиям.

Для решения указанной проблемы предлагается следующая последовательность действий:

изучение сложившихся условий деятельности предприятия и потребности руководства в информации для управления;

изучение существующей системы управленческого учета (порядок накопления первичной информации, способы и методы ее обработки, перечень и содержание форм отчетности и т. п.);

совершенствование всех элементов управленческого учета, интеграция его с другими видами учета;

апробация и доработка результатов.

Дальнейшее совершенствование системы управленческого учета должно быть направлено на повышение его способности к прогнозированию, предотвращение возможных потерь, ориентацию на принятие своевременных и обоснованных управленческих решений.

Литература: 1. Закон Украины "О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине" №996-XIV от 16.07.99 г., с изменениями и дополнениями // Урядовий кур'єр. – 1999. – 1 вересня. – №192.

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ДВОАСПЕКТНОЇ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

На сучасному етапі реформування державної амортизаційної політики в Україні практика паралельного використання економічної та фіскальної амортизації [1] засвідчує наявність багатьох концептуальних суперечностей. Взаємозв'язок бухгалтерського та податкового обліків з точки зору інформаційного забезпечення прийняття рішень щодо ефективного відшкодування зношених засобів праці за даних обставин зводиться нанівець. Однак згідно з Постановою КМУ від 20 січня 2006 р. "Про затвердження основних напрямів урядової політики в економічній та соціальній сфері на 2006 рік" планується "... усунути розбіжності у підходах до нарахування економічної амортизації та амортизації з метою оподаткування" [2].



В означених умовах постає необхідним визначення головних концептуальних суперечностей між фіскальною (податковою) та економічною (бухгалтерською) амортизацією, усунення яких дозволить удосконалити поточну державну амортизаційну політику.

Двоаспектність та лібералізація державної амортизаційної політики створює передумови щодо визначення оптимальних темпів фіскального відшкодування вартості зношених і застарілих засобів праці [3]. Адже використання системи неперискореної амортизації для цілей економічної дозволяє визначати дійсні (економічні) темпи втрати засобами праці своїх споживчих властивостей та вартості [4], що створює умови до обґрунтованого корегування темпів фіскального відшкодування вартості основних засобів за рахунок зменшення оподаткованого прибутку на суму амортизаційних відрахувань і отримання податкової знижки. Вітчизняна практика нарахування фіскальної та економічної амортизації, на жаль, не позбавлена суперечностей у цьому аспекті. Основними з яких є наступні: різниця в об'єктах нарахування амортизації; різниця в критерії віднесення матеріальних цінностей щодо основних засобів у податковому та бухгалтерському обліках; незбіг величини вартості об'єкта амортизації в обох обліках; неспівпадіння причин вибуття основних засобів, що обумовлює подальший незбіг бази нарахування фіскальної та економічної амортизації; різниця в базі нарахування амортизації безоплатно отриманих засобів; різниця в облікових операціях, у частоті операцій з вибуття та покращення основних засобів; специфіка податкового методу нарахування амортизації, який обумовлює нескінченність терміну нарахування фіскальної амортизації, та нарахування фіскальної амортизації до моменту досягнення балансовою вартістю груп 2 і 3 нульового значення, що додатково визначає термін нарахування такої амортизації як безкінечний; диференціація періодів нарахування амортизації – шоквартальне нарахування фіскальної амортизації та щомісячне нарахування економічної амортизації.

Очевидно, що усунення означених розбіжностей і більш чітке визначення функціональних базисів системи відтворення в розрізі бухгалтерського та податкового обліків основних засобів, аніж це є на сьогоднішній день, створюють підґрунтя для відповідного доопрацювання діючої в Україні нормативної та правової бази з метою забезпечення своєчасного відновлення зношених і застарілих засобів праці.

Література: 1. Указ Президента України від 7 березня 2001 року №169/2001. "Про Концепцію амортизаційної політики" // Офіційний вісник України. – 2001. – №11. – С. 1. 2. Постанова КМУ "Про затвердження основних напрямів урядової політики в економічній та соціальній сфері на 2006 рік". 3. Закон України "Про внесення змін до Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" 20.12.2005 р. №3235 (IV) // Відомості Верховної Ради (ВВР). – 2005. – №34. – Ст.442. 4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби" // Офіційний вісник України. – 2000. – №21.

УДК 330.46:658.3

Бузінова Г. В.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ МАРКЕТИНГУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується поглибленням інтеграційних процесів і загостренням конкуренції на всіх видах ринків. Такі процеси спонукають вітчизняні підприємства до перегляду підходів щодо питання створення конкурентної переваги. Практично доведено, що стратегічною складовою успіху є високий інноваційний потенціал підприємства. Проблему становить найефективніша реалізація цього потенціалу.

Шляхами підвищення інноваційного потенціалу є створення інноваційно-промислових комплексів і проведення маркетингу персоналу. В сучасних умовах маркетингова стратегічна складова персоналу набуває все більшої значущості. Зростаюча значущість персоналу зумовлена його властивістю – інтелектуальним потенціалом — та здатністю до генерації інноваційного продукту. Процес перетворення інноваційного потенціалу на інноваційний продукт здійснюється через складову персоналу. Каталізатором цього процесу є маркетинг персоналу.

Маркетинг персоналу – це вид управлінської діяльності, спрямованої на довгострокове забезпечення підприємства персоналом з метою досягнення стратегічної мети за умови розгляду робочого місця як продукту, який продається на ринку праці.

Вивчення досвіду роботи вітчизняних підприємств, що утворюють інноваційно-промислові комплекси, показує наявність суттєвого зв'язку між показником кількості інноваційних продуктів та прибутком підприємства. Кількість і вартість інноваційних продуктів, у свою чергу, корелює з показниками задоволеності працівника, до яких входять:

- система оплати праці – матеріальне стимулювання;
- моральне стимулювання;
- психологічний клімат у колективі;

© Бузінова Г. В., 2006



імідж та престиж підприємства;
оснащеність робочого місця тощо.

По мірі зростання задоволеності матеріальним стимулюванням система пріоритетів працівника зміщується у бік нематеріальних цінностей. Але на даному етапі розвитку ринку праці основною складовою "зацікавленості" працівника все ще є матеріальна складова.

Проведені автором дослідження виявили ряд показників діяльності персоналу, які мають максимум впливу на результуючу функцію діяльності підприємства – прибуток. До них належать:

- креативність;
- досвід роботи;
- кваліфікація;
- наявність та кроки із виконання особистого плану розвитку;
- господарське ставлення до робочого місця;
- здатність до організації робочого процесу.

На основі цих показників було розроблено сітку коефіцієнтів, коригуючих посадовий оклад працівника. Коефіцієнти наведено з урахуванням "зон умотивованості" працівника, тобто рівнів заробітної плати, яким відповідає значний приріст показників ефективності праці. Проведені автором дослідження показують суттєве збільшення показників ефективності праці при наявності перспективи збільшення заробітку в три – п'ять разів. Сітка коефіцієнтів дає можливість значно диференціювати рівні оплати праці "ідеального" та "найгіршого" працівників.

Таким чином, необхідність вибору інноваційного шляху розвитку підприємства та об'єктивне становище ринку праці зумовлюють стратегічний пріоритет маркетингу персоналу. Теоретичне узагальнення автором цього поняття дає змогу виявляти фактори, які сприяють створенню прозорої та ефективної системи оплати праці. Система може базуватися на сітці коригуючих коефіцієнтів, які враховують запропоновані автором "зони умотивованості" працівника. Висока диференціація рівнів заробітку за такою системою здійснює не тільки матеріальне, а й моральне стимулювання і може забезпечити суттєве збільшення показників ефективності праці персоналу.

Водолажська К. М.

УДК 658. 011.47

УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ОДНА ІЗ ФУНКЦІЙ КОНТРОЛІНГУ

На даний момент управління витратами потребує підвищеної уваги з боку керівництва підприємства, бо в економіці склалася така ситуація, що підприємство не здійснює безпосереднього впливу на зростання кінцевої ціни продукції та не має можливості таким чином підвищити свій прибуток, одночасно з цим зростають ціни на ресурси, які тягнуть за собою підвищення собівартості, що в кінцевому результаті призводить до зниження прибутку. В іноземній та національній літературі досить широко розглянуті питання розподілення й аналізу витрат, але аналіз проводиться не під час процесу виробництва, а після його закінчення, що виключає можливість коригування витрат. Управління витратами на основі контролінгу забезпечує прозорість джерел формування витрат та можливість їх коригування в процесі виробництва. Серед авторів, які приділяють увагу цьому питанню, слід зазначити К. Друрі, роботи якого надають теоретичне підґрунтя для розгляду даного питання, А. Яругову, яка описує досвід впровадження таких способів управління витратами в країнах Західної Європи, та роботу Р. Манна і Е. Майера, що має суто практичну спрямованість [1 – 4].

Актуальність дослідження полягає в можливості перетворення системи управління витратами в одну з топ-характеристик підприємства, створення на цій базі ексклюзивної компетенції та підвищення конкурентоспроможності підприємства.

У результаті дослідження повинні бути визначені особливості управління витратами на основі контролінгу: механізм групування витрат, їх відображення у звітності підприємства та забезпечення оперативного реагування на відхилення від бажаного рівня.

На сучасному етапі розвитку української економіки управління витратами підприємства здійснюється на основі даних бухгалтерської звітності, в якій відображені загальні витрати підприємства незалежно від місця їх виникнення. Система контролінгу на підприємстві передбачає формування центрів відповідальності та підзвітних кожному з них центрів витрат, а облік витрат ведеться по кожному з цих центрів, що дозволяє чітко визначити джерело виникнення витрат, можливе перевищення запланованого чи нормативного значення та шляхи усунення відхилень.

Щодо системи обліку витрат, то для промислових підприємств можна запропонувати її організацію за інтегрованим принципом. Більшість промислових підприємств англосаксонської групи країн використовує саме цю систему, яка передбачає включення рахунків виробничого обліку

© Водолажська К. М., 2006

в загальну систему рахунків, що забезпечує їх зв'язок з рахунками фінансової звітності. На великих вітчизняних підприємствах доцільно проводити облік витрат на рахунок 23 "Виробництво" та рахунках класу 9 "Витрати діяльності". Для групування даних за статтями витрат, видами продукції та центрами відповідальності на вітчизняних підприємствах бажано розробити індивідуальний план субрахунків, на кожному з яких слід проводити накопичення витрат певного виду.

Результати дослідження ілюструють новий підхід до управління витратами підприємства, на основі якого приймаються оперативні рішення щодо коригування витрат на виробництво та забезпечується ефективність бізнес-процесів шляхом більш чіткого й оперативного обліку витрат. Зазначимо, що найбільш доцільно використовувати дану систему управління витратами для великих промислових підприємств, де є значна частка непрямих витрат, управління якими при звичайній системі ускладнено.

Література: 1. Друри К. Введение в управленческий и производственный учет. – М.: Аудит: ЮНИТИ, 1997. – 556 с. 2. Друри К. Управленческий учет для бизнес-решений. – М.: ЮНИТИ – ДАНА, 2003. – 644 с. 3. Манн Р. Контроллинг для начинающих: Пер. с нем. / Р. Манн, Э. Майер. – М.: Финансы и статистика, 1992. – 208 с. 4. Яругова А. Управленческий учет (management accounting): опыт экономически развитых стран. – М.: Финансы и статистика, 1991. – 240 с.

УДК 658.7

Возненко Н. І.

ФОРМУВАННЯ ЛОГІСТИЧНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВ – СУБ'ЄКТІВ ЗЕД

В умовах активізації глобалізаційних процесів та інтеграції України у світове господарство спостерігається тенденція до зростання питомої ваги товарів малих і середніх підприємств у структурі зовнішньої торгівлі України. Для підвищення ефективності функціонування цих підприємств необхідно розвивати, в першу чергу, міжнародну складову їх діяльності.

Мету даного дослідження становить аналіз впливу митного режиму, під який підпадає підприємство — суб'єкт ЗЕД, на його логістичну політику та витратну складову собівартості продукції. У роботі застосовувались методи структурного аналізу, синтезу (таблиця).

Таблиця 1

Взаємозв'язок митних режимів та логістичної політики підприємства

Група митних режимів	Група підприємств – суб'єктів ЗЕД	Логістична політика	
		Закупівельна сфера	Збутова сфера
Реімпорт, митний склад (В зб ≥ В оф)	Експортери та імпортери, що через неналежне оформлення паперів не мають продукції в обігу та сплачують її перебування на митниці	Зменшення часу доставки сировини, відсутність надлишкових запасів в обсязі, використання брокерських послуг	Першочерговість потреб клієнта, гнучке просування продукції, формування коротких логістичних каналів розподілу
Експорт, реекспорт, магазин безмитної торгівлі, спеціальна митна зона (В зб ≤ В оф)	Експортери	Ретельний аналіз можливих постачальників	Скорочення часу доставки, страхування від можливих затримок шляхом привабливання логістичних посередників
Імпорт, переробка товарів поза митною територією (В зб = 0, В оф = МВ)	Імпортери	Придбання сировини на умовах DDU, використання мультивалютних домовленостей	Збільшення ціни продукції при використанні логістичного сервісу та довгого логістичного каналу розподілу
Транзит, переробка товарів під митним контролем (В оф = 0, В зб = МВ)	Логістичні посередники	Розвиток інфраструктури	

© Возненко Н. І., 2006



Таким чином, проаналізувавши чотири можливих варіанти співвідношення витрат на зберігання (В зб) та оформлення (В оф) як складових митних витрат, можна виділити чотири типи підприємств – суб'єктів ЗЕД.

Так, до першої групи слід віднести фірми, які реімпортують товар або віддають товар для подрібнення партій та тимчасового зберігання, що передбачає режим митного складу. Політика у сфері запасів повинна підпорядковуватись замовленням клієнтів, відсутності дефіциту та резервного запасу, бо зберігання товарів на митниці сплачуватиме фірма-виробник. Другу групу складають фірми-експортери, для поліпшення їх політики у сфері запасів необхідно використовувати заходи збутової логістики, що впливають на обіговість коштів, рівень і стан запасів, час перебування запасів у дорозі. Третю групу становлять фірми-імпортери, яким потрібно використовувати заходи постачальницької логістики, що впливають на обсяг попиту, питому вагу витрат на одне замовлення, кількість партій, обмеженість капіталу, темпи використання запасів, отримання знижки з ціни за оптові закупівлі. Необхідно зауважити, що багато вітчизняних фірм потрапляють у другу і третю групу водночас, бо імпортуючи сировину, вони повинні впроваджувати заходи постачальницької логістики, а після виробництва продукту, вони найчастіше його експортують, що передбачає вже заходи збутової логістики. Тому ці групи потребують більш ретельного вивчення. Щодо четвертої групи, то до неї належать фірми-посередники, які допомагають при транзиті товарів та переробці імпортованих товарів під митним контролем для подальшого експорту товарів.

Наведені рекомендації щодо специфічного застосування логістичної політики у сфері закупівель та запасів допоможуть підприємствам – суб'єктам ЗЕД – скорегувати витратну частину виробництва продукції, а також більш ефективно оперувати на міжнародному ринку.

Література: 1. Управління зовнішньоекономічною діяльністю: Навч. посібник. — 2-ге вид., випр. і доп. / За заг. ред. А. І. Кредісова. — К.: ВІРА-Р, 2002. — 552 с. 2. Тридід О. М. Логістичний менеджмент: Навчальний посібник / О. М. Тридід, К. М. Таньков; [За ред. проф. докт. екон. наук О. М. Тридіда. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. — 224 с. 3. Сушко Л. Н. Внедрение современных глобальных логистических систем в практику украинских предприятий / Л. Н. Сушко, Н. И. Возненко // 36. наук. праць. "Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Тематичний випуск "Технічний прогрес і ефективність виробництва". — 2006. — №02(1). — С. 218 — 222.

Врода Ю. Ф.

УДК 658.5

ФОРМИРОВАНИЕ СИСТЕМЫ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬЮ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ РАСЧЕТА ИНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ОЦЕНКИ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА

Управление конкурентоспособностью машиностроительного предприятия должно выполняться с учетом стратегических, оперативных и тактических задач повышения эффективности использования производственного потенциала, что позволит в первоочередном порядке нормализовать процесс производства конкурентоспособной продукции [1; 2]. В этой связи в современных условиях возрастает роль разработки системы стратегического управления конкурентоспособностью машиностроительных предприятий, которая обеспечит управление процессами развития и эффективного использования производственного потенциала для реализации стратегии предприятия и достижения его целей в будущем, изменения его производственно-функциональной структуры и количественных параметров, обеспечивающих чувствительность к воздействию внешних условий.

Основной задачей является разработка методического подхода к формированию системы стратегического управления конкурентоспособностью машиностроительного предприятия на основе расчета интегрального показателя оценки производственного потенциала.

Успех стратегического управления конкурентоспособностью машиностроительного предприятия во многом зависит от того, удалось ли руководству предприятия своевременно обнару-

© Врода Ю. Ф., 2006



жить момент возникновения исходного явления, с которого начинается движение к кризисному (переломному) состоянию. Раннее обнаружение таких явлений возможно лишь в том случае, если аналитические службы предприятия ведут постоянное слежение за множеством "сигналов", поступающих из внешней среды, а также сигналов о состоянии процессов, протекающих на самом предприятии [2, с. 17]. Поддержание высокого уровня развития и эффективности использования производственного потенциала по существу и является главной задачей стратегического управления конкурентоспособностью машиностроительного предприятия. В зависимости от состояния параметров производственного потенциала можно определить конкурентный статус предприятия в отрасли, а также прогнозировать переход от одного уровня конкурентоспособности к другому. В соответствии с поставленной задачей была разработана методика диагностики уровня развития и оценки эффективности использования производственного потенциала. Предложенный подход позволяет определить негативные изменения основных элементов производственного потенциала и их составляющих, а также оценить эффективность использования производственного потенциала. Основными этапами реализации предложенного методического подхода являются расчет частных и интегрального показателей оценки уровня развития производственного потенциала, а также эффективности его использования на предприятии; определение конкурентной позиции предприятия в отрасли по интегральному показателю конкурентоспособности предприятия; анализ динамики изменения конкурентной позиции предприятия; корректировка экономической стратегии предприятия в соответствии с выявленными тенденциями и закономерностями формирования и использования основных элементов производственного потенциала.

Использование предложенных научно-практических рекомендаций будет способствовать стабилизации экономической ситуации и росту конкурентоспособности предприятий машиностроительного комплекса Украины на основе управления процессом развития и повышения эффективности использования производственного потенциала.

Литература: 1. Послання Президента України до Верховної Ради України. Про внутрішню і зовнішню становище України у 2003 році. – К.: Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України, 2004. – 472 с. 2. Стратегия и тактика антикризисного управления фирмой / Под общ. ред. А. П. Градова. – СПб.: Специальная литература, 1996. – 512 с.

УДК 65.9(2)30

Гриньова М. А.

ВИЗНАЧЕННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

У сучасних умовах інноваційний потенціал виступає найважливішою складовою потенціалу будь-якого підприємства. Взагалі під потенціалом розуміють можливість, засоби, які можуть застосовуватися в майбутньому.

В економічній літературі використовується різний понятійний апарат щодо оцінки потенціалу підприємства: виробничий потенціал, економічний потенціал тощо. До виробничого потенціалу відносять технологію виготовлення продукції, кваліфікованих робітників, що здійснюють технологічні операції з конкретними видами матеріальних ресурсів. Під економічним потенціалом розуміють здатність ресурсного та виробничого потенціалів перетворюватися в результати діяльності підприємства. Саме за допомогою економічного потенціалу надається можливість забезпечення балансу стану підприємства із зовнішнім середовищем.

При цьому дуже важливою і досі остаточно не вирішеною є проблема оцінки інноваційного потенціалу підприємства. Науково-технічний потенціал підприємства визначається за допомогою такого важливого показника, як питома вага витрат на НДДКР у загальній сумі витрат. Цей показник є обов'язковим у процесі розробки та реалізації стратегій інноваційного розвитку підприємства (рисунок).

Витрати на НДДКР тісно пов'язані з показниками рентабельності, але при цьому слід встановлювати частку зростання рентабельності, яку одержано за рахунок ефективної науково-дослідної та дослідно-конструкторської діяльності, а яку — завдяки ефективному менеджменту.

© Гриньова М. А., 2006

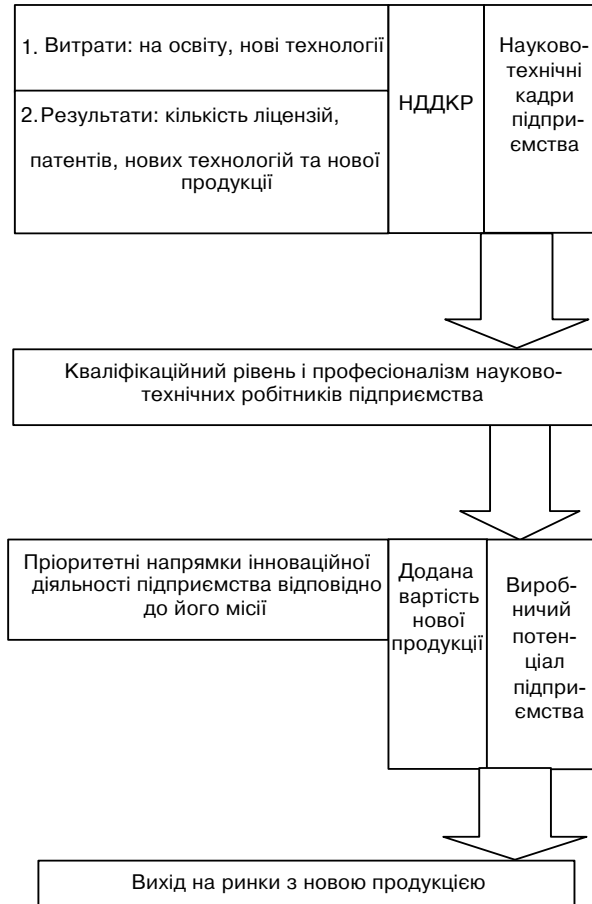


Рис. Схема підходу до оцінки рівня науково-технічного потенціалу підприємства

Оцінка рівня науково-технічного потенціалу підприємства може бути здійснена за допомогою системи показників, до яких слід віднести чисельність працівників науково-технічної діяльності з класифікацією їх за рівнем освіти, наявністю наукового ступеня тощо.

Література: 1. Бруккинг Э. Интеллектуальный потенциал: ключ к успеху в новом тысячелетии: Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с. 2. Бажал Ю. М. Інноваційні фактори економічного зростання / Ю. М. Бажал, В. П. Александрова, М. С. Данько. – К.: Інститут економічного прогнозування НАН України, 1999. – 52 с.

Єрмоленко О. О.

УДК 331.101.262

ТЕОРЕТИЧНІ ПИТАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Сталий розвиток аграрної сфери забезпечують ефективно працюючі підприємства цієї галузі. Конкурентоспроможність підприємств агропромислового комплексу залежить від багатьох факторів. Це, насамперед, конкурентна політика, система управління підприємством та, мабуть найголовніше, трудовий потенціал підприємства.

Спочатку спробуємо розібратися з поняттям "трудовий потенціал". Економічну категорію "потенціал" як об'єкт наукового пізнання, цілеспрямованого формування та ефективного використання в широкому науковому вжитку почали використовувати в кінці 70-х – на початку 80-х років ХХ ст.

© Єрмоленко О. О., 2006



Аналіз публікацій з проблеми методології визначення і методичних підходів до оцінки потенціалу виявив принципову поляризацію існуючих трактувань. Одні дослідники це поняття обмежують кількістю і якістю ресурсів, якими володіє та чи інша господарська система [1], інші – розширюють його до виробничої потужності підприємства, вважають за доцільне включити в це поняття максимально можливий обсяг виробництва продукції [2]. Наприклад, у словнику приводиться трактування поняття "потенціал" як "джерело можливостей, засобів, запасів, які можуть бути приведені в дію, використані для вирішення якого-небудь завдання або досягнення визначеної цілі; можливості окремої особи, суспільства, держави у визначеній області" [3]. Використовуючи таку інформацію, поняття "трудовий потенціал" слід розуміти як джерело прихованих можливостей чи здібностей економічно активного, працездатного населення певного регіону чи місцевості.

У вересні 1999 р. Президент України підписав Указ "Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року". У цьому Указі визначається, що "трудовий потенціал – це сукупна чисельність громадян працездатного віку, які за певних ознак (стан здоров'я, психофізіологічні особливості, освітній, фаховий та інтелектуальний рівні, соціально-етнічний менталітет) здатні та мають намір провадити трудову діяльність" [4].

У результаті узагальнення існуючої думки можна визначити, що трудовий потенціал підприємства становить сукупність працездатних робітників, які здатні і мають намір працювати на підприємстві визначеної галузі за наявності необхідних організаційно-технічних умов для досягнення цілей підприємства.

З розглянутого можна зробити висновок, що трудовий потенціал підприємства – це складна система, а будь-яка система має свою структуру. Отже, трудовий потенціал може включати в себе такі структурні компоненти: професійно-кваліфікаційний потенціал; психофізіологічний потенціал; мотиваційний потенціал.

Прийняття обґрунтованих управлінських рішень на підприємствах агропромислового комплексу потребує визначення кількісної оцінки потенціалу. Вирішення цього питання набуває важливого практичного значення, сприяє прогнозуванню, підвищенню виробничо-фінансової та економічної ефективності господарювання.

Отже, підводячи підсумки, можна сказати, що трудовий потенціал підприємства – це дуже складна система, яка формується протягом усього існування підприємства. Подальше дослідження питань формування та ефективного використання трудового потенціалу має дуже велике значення, а особливо для підприємств агропромислового комплексу.

Література: 1. Лукинов И. Аграрный потенциал: исчисление и использование / И. Лукинов, А. Онищенко, Б. Пасхавер // Вопросы экономики. – 1988. – №1. – С. 12 – 21. 2. Донец Ю. Ю. Эффективность использования производственного потенциала. – К.: Знание, 1978. – 124 с. 3. Советский энциклопедический словарь / Гл. ред. А. М. Прохоров. – 3-е изд. – М.: Сов. энциклопедия, 1985. – С. 1043. 4. Указ Президента Украины "Про основні напрямки розвитку трудового потенціалу в Україні на період до 2010 року" // <http://www.kuchma.gov.ua>.

УДК 640(477)

Закревський О. М.

СТАН ТА ШЛЯХИ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

У галузі житлово-комунального господарства (ЖКГ) України функціонує кілька тисяч підприємств і організацій, експлуатується майже 25% основних фондів держави, зайнято 5% працездатного населення країни, що надають населенню понад 40 видів послуг на суму понад 6 млрд. гривень щороку [1].

Формування нових економічних відносин майже не торкнулись цієї галузі, що призвело до системної кризи.

Метою роботи стало вивчення стану житлово-комунального господарства України та аналіз вірогідних шляхів подальшого його реформування й розвитку.

Фінансове становище підприємств України, що надають житлово-комунальні послуги, незадовільне і зумовлене, насамперед, постійно зростаючою заборгованістю з оплати послуг. Невирішеними залишаються питання фінансування утримання, оновлення, розвитку та модернізації діючих потужностей. Дійшов критичної межі технічний стан мереж і споруд ЖКГ. Особливої актуаль-

© Закревський О. М., 2006



ності набула проблема забезпечення житлом соціально незахищених громадян. Наявна законодавча та нормативна база недостатня і недосконала, не забезпечує правових засад реформування ЖКГ [2].

Усе це свідчить про наявність кризи в галузі та про міжгалузевий характер проблем, для розв'язання яких, а також для забезпечення переходу до нової моделі сталого функціонування ЖКГ необхідне проведення житлово-комунальної реформи.

Виходом із сформованої ситуації може стати притягнення для розвитку галузі коштів самого населення. Світовий досвід показує, що досить ефективним джерелом фінансування комунального господарства виступає комунальна позика. Громадяни, які придбали облигації комунальної позики, одержать по ним відсотки. Гарантом при цьому повинні виступити обласні державні адміністрації, в комунальній власності яких знаходяться об'єкти комунального господарства.

У багатьох країнах Західної Європи значна частина населення живе не у власних будинках або квартирах, а орендує їх у власників житла. Основними ж власниками є або великі будівельні корпорації, або муніципалітети. Керування муніципальним житловим фондом є функцією муніципальних житлових компаній. Розмір орендної плати встановлюється власником і обумовлений попитом, проте рівень тарифів контролюється і регулюється державою. Важливу роль у регулюванні рівня орендної плати відіграють державні позики та субсидії корпораціям, що ведуть житлове будівництво.

Головне завдання житлових корпорацій Нідерландів — забезпечити квартирами тих, хто не в змозі придбати пристойний будинок на власні кошти. Майже третина голландських будинків знаходиться під контролем житлових корпорацій. Оплата квартир законодавчо регулюється "Актом про оренду". Він є одним із найважливіших інструментів захисту інтересів орендарів [3].

Щоб вирішити житлову проблему і знизити квартплату в Німеччині, держава за певних умов видає безвідсоткові або полегшені позики (1% на рік). А для власника побудованого житла обмежений рівень квартплати, тобто він не зможе здавати житло за реальною ставкою, що склалася на ринку нерухомості [4].

Таким чином, шляхи розвитку житлово-комунального господарства України можуть бути визначені, опираючись на досвід країн, де ці проблеми вже вивчені та вирішені.

Література: 1. Строкань Т. М. Ефективність розвитку житлово-комунального господарства в ринкових умовах. — Черкаси: ЧДТУ, 2002. — 28 с. 2. Завада О. Житлово-комунальне господарство: проблеми галузі з точки зору антимонопольного законодавства // Економіка України. — 2003. — №2. — С. 65 – 69. 3. Хаффнер М. Жилищные субсидии собственникам занимаемого жилья в странах Северо-Западной Европы // Принципы прогнозирования. — 1997. — №5. — 180 с. 4. Makchus V. Frh. V. Wirkungen der fortschreitenden europayischen Integration auf Regionen und Gemeinden. ARL, Hg., Hannover, 1998, 279S.

Зирко Е. В.

УДК 332.146: 330.322

О ПРОБЛЕМАХ УСКОРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ

Эффективная инновационно-инвестиционная политика является основой успешного проведения рыночных реформ в Украине. Наличие инвестиционные ресурсы дают возможность внедрять передовые технологии, новейшую технику, инновационные формы организации труда и управления производством. Хотелось бы, чтобы инновационная деятельность стала одним из методов выведения отечественной экономики на международный уровень.

Очень часто для достижения эффективного финансового развития предприятия необходимо проведение активной региональной инвестиционной политики. Особенности ее реализации можно проследить на примере Харьковского региона, который имеет значительные природные ресурсы, является промышленно развитым и густо населенным.

Цель исследования – определение путей активизации инвестиционных процессов. В ходе исследования были использованы следующие методы анализа: показатели динамики и структуры, индексный метод, факторный, кластерный и регрессионный анализы.

Харьковский регион входит в группу лидеров инвестиционной привлекательности (остальные регионы: Киевский, Днепропетровский, Донецкий, Запорожский, Луганский). Для кластера лидеров регрессионная модель выглядит так:

$$Y = -121,02 + 6,16 \times X_1 + 0,03 \times X_2 + 0,52 \times X_3 + 0,27 \times X_4 - 138,16 \times X_5 + 9,87 \times X_6,$$

где X_1 — уровень социальной напряженности;

X_2 — денежные расходы и сбережения на душу населения, грн.;

X_3 — средний размер банковского вклада на душу населения, грн./чел.;

© Зирко Е. В., 2006

X_4 — валовая добавленная стоимость на душу населения, грн./чел.;
 X_5 — коэффициент соотношения удельного веса промышленного производства к капиталовложениям в производственную сферу региона;
 X_6 — коэффициент соотношения удельного веса промышленного производства к объемам ПИИ в регион.

Анализируя полученную модель, можно сделать вывод, что на инвестиционную привлекательность регионов-лидеров влияют все источники финансирования. Следует отметить, что негативную тенденцию отражают результаты инвестирования в промышленность из-за низкой капиталотдачи.

Учет этих факторов позволит определять уровень инвестиционной привлекательности, на его основе разрабатывать планы социально-экономического развития регионов (в частности Харьковского), генерировать инвестиционные стратегии, принимать решения по поводу выбора предприятий — объектов капиталовложений [1].

На сегодняшнем этапе доминирующей должна стать роль внутреннего инвестора. Этого можно достичь с помощью снижения налогового давления, значительного упрощения процедуры расчетов налогов и налогового администрирования, стимулирования поступления инвестиций в приоритетные области экономики Харьковского региона. Кроме того, большое значение имеет информационная политика, которая должна сопровождать сдвиги в инвестиционной сфере.

Для активизации производства и улучшения инвестиционного климата в Украине необходимо увеличить емкость внутреннего рынка на основе роста платежеспособного спроса; развить экспортный сектор экономики на основе восстановления и развития рациональных внешнеэкономических связей со странами ближнего и дальнего зарубежья; создать условия для привлечения отечественного капитала для инвестирования предприятий; активизировать рыночные преобразования путем решения проблем частной собственности; активизировать международный научно-технический обмен; использовать муниципальные имущественные и страховые гарантии для уменьшения общего уровня инвестиционных рисков; стимулировать прогрессивные структурные преобразования в экономике.

На основе предложенных методов ускорения инвестиционных процессов возможно сократить дефицит финансовых ресурсов, увеличить производственную базу, повысить техническую оснащенность производственного потенциала и конкурентоспособность предприятия.

Література: 1. Пономаренко В. С. Економічні та соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю: Монографія / В. С. Пономаренко, В. М. Гриньова, Н. М. Лисиця, О. М. Ястремська. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. — С. 6 – 32; 113 – 127. 2. Закон України "О специальном режиме инвестиционной деятельности на территории города Харькова" // Задыхайло Д. В. Инвестиционное право Украины: Сборник нормативно-правовых актов с комментариями. — Харьков: Эспада, 2002. — С. 31 – 41. 3. Закон України "Про інвестиційну діяльність" // Відомості Верховної Ради України. — 1991. — №37. 4. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" / Укл. О. Павленко. — Харків: Фактор, 2003. 5. Статистичний щорічник України за 2002 рік. 6. Україна в цифрах у 2004 році // Консультант. — 2004. — №1. — С. 121; 150 – 156.

УДК 658.7

Кожина О. М.

РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Усталеність роботи підприємства визначається спільним впливом взаємозалежних факторів (зовнішнього й внутрішнього походження), що одночасно й у різних напрямках впливають на підприємство. Одним із найважливіших чинників такого роду є організація ресурсного забезпечення виробничих процесів.

Вивчення широкого комплексу питань ресурсного забезпечення господарської діяльності підприємства здійснювалося в працях багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, таких, як Д. Д. Бауерсокс, А. Г. Кальченко, М. В. Кіндій, Т. С. Клебанова, Д. Д. Костоглодов, Л. Б. Міротін, Ю. М. Неруш, М. А. Окландер, А. А. Пилипенко, В. І. Сергєєв та ін. [1 – 8]. Проте звичайно увага дослідників зосереджується на вирішенні поточних завдань ресурсного забезпечення виробництва, в той час як створення ресурсних умов для довгострокового усталеного виробничого розвитку часто залишається поза увагою вчених.

Мета дослідження, результати якого наведені в статті, полягає в теоретичному обґрунтуванні структури системи стратегічного управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності, а також у розробці науково-методичних підходів щодо формування ресурсної стратегії підприємства.

© Кожина О. М., 2006



Реалізація комплексного системного підходу щодо вирішення проблеми управлінського регулювання процесів формування та використання виробничих ресурсів передбачає формування на підприємстві спеціальної системи стратегічного управління ресурсним забезпеченням господарської діяльності підприємства.

Управлінська система (УС) як елемент системи управління ресурсним забезпеченням обов'язково (як і будь-яка інша управлінська система) містить у своєму складі наступні структурні елементи:

підсистему механізму управління (цілі, принципи, пріоритети, функції, методи здійснення управлінської діяльності);

підсистему структури управління, яка є відбиттям самої побудови (статичного аспекту існування) управлінської системи;

підсистему організації управління ресурсним забезпеченням у процесі безпосереднього функціонування (динамічний аспект існування) УС;

комплекс підсистем забезпечення функціонування УС (підсистеми інформаційного, кадрового, нормативно-методичного забезпечення управління ресурсним забезпеченням та підсистема контролю ефективності управління).

Система стратегічного управління ресурсним забезпеченням (ССУРЗ) підприємства становить сукупність дій щодо надання впливу управлінської підсистеми (суб'єкту управління, який організує та здійснює управлінський вплив) на процес формування і використання виробничих ресурсів на підприємстві (об'єкт управління – елемент виробничо-економічної системи, на який спрямовано свідомий управлінський вплив) на основі реалізації комплексу управлінських функцій (основних і забезпечуючих), спрямованих на досягнення постійної, свідомо підтримуваної пропорційності розвитку об'єкта за допомогою використання спеціальних інструментів та факторів надання управлінського впливу.

Література: 1. Бауэрсокс Доналд Дж. Логистика: Интегрированная цепь поставок / Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дэйвид Дж.; [Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. — 640 с. 2. Кальченко А. Г. Основы логистики: Навчальний посібник. — К.: Товариство "Знання", КОО, 1999. — 136 с. 3. Кіндій М. В. Мегатренди і розвиток логістичних послуг / М. В. Кіндій, М. В. Білик, С. С. Саталкін // Вісник Національного університету "Львівська політехніка". Логістика. — 2001. — №424. — С. 306 – 312. 4. Клебанова Т. С. Принятие решений в управлении экономическими объектами: методы и модели / Т. С. Клебанова, Я. Г. Берсуцкий, Н. Н. Лепа. — Донецк: Изд. "ТОВ "Юго-Восток", ЛТД, 2002. — 276 с. 5. Костоглодов Д. Д. Маркетинг и логистика фирмы / Д. Д. Костоглодов, И. И. Саввиди, В. Н. Стаханов. — М.: Изд. "ПРИОР", 2000. — 128 с. 6. Неруш Ю. М. Логистика. Учебник для вузов. — М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. — 392 с. 7. Окландер М. А. Контуры экономической логистики. — К.: Наукова думка, 2000. — 176 с. 8. Основы логистики: Учебное пособие / Под ред. Л. Б. Миротина и В. И. Сергеева. — М.: Инфра-М, 2000. — 200 с.

Костюк М. В.

УДК 331.363

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПЕРЕПІДГОТОВКОЮ КАДРІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ІЗ ЗАЛУЧЕННЯМ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ ВНЗ

Для більшості українських підприємств на сьогоднішній день особливого значення набуває навчання персоналу. Важливим на цьому етапі є вибір форми навчання, оцінка ефективності понесених витрат і методи утримання висококваліфікованих працівників. Дослідженнями даної тематики займалися А. Крючков, Ю. Коломак, М. Коноваленко, М. Нелюбина, Г. Беркклі, Н. Синенько та ін.

При правильному підході навчання може стати одним із суттєвих факторів мотивації, що дозволить попередити міграцію кадрів підприємства, а також залучити нових працівників.

Метою даної статті є визнання доцільності проведення перепідготовки кадрів та можливості її здійснення на базі ВНЗ. У процесі дослідження використовувались логічні, аналітичні методи, а також метод абстракції.

Вартість будь-якого працівника складається із заробітної плати, мотиваційного пакета, навчання, адаптаційного періоду.

Керівник повинен порівняти, що вигідніше: прийняти на роботу готового спеціаліста або ж недостатньо обізнаного, але такого, який піддається навчання. Кожен спосіб має свої недоліки та

© Костюк М. В., 2006



переваги. В одному випадку досвідчений спеціаліст приносить прибуток, але підприємство збільшує витрати на його заробітну плату та мотиваційний пакет, в іншому – в працівника інвестуються не лише час на адаптацію, витрати на заробітну плату, мотиваційні блага (їх менше ніж у висококваліфікованого працівника), але і засоби на його навчання. У результаті підприємство формує спеціаліста під конкретну вимогу [1].

Інвестиції в навчання кадрів – вагома стаття витрат у західних фірмах, яка, у свою чергу, приносить високу віддачу.

Дуже важливий фактор сьогоденного бізнесу – знання, навички та кваліфікація працівників.

Результат науково-технічної творчості можна продати, але не можна продати знання про те, яким чином він був досягнений. Працівник при необхідності завжди зможе одержати аналогічний або ж ще кращий результат. В інтересах підприємства зацікавити працівника в навчанні та інтелектуальному розвитку.

Одним із стимулів може бути навчання працівника за кошти підприємства. В зарубіжних країнах практикується підхід, згідно з яким найбільш старанні та кваліфіковані працівники одержать доступ до найбільш дорогих і престижних форм навчання [2].

Уже давно не є секретом значний розрив у співвідношенні науки та практики. Дуже часто в навчальних закладах викладають академічні розробки, які, як правило, не завжди знаходять своє відображення на практиці. Варто прийняти до уваги й те, що інновації залишаються інноваціями лише тоді, коли про них нічого не відомо конкурентам [3].

З точки зору підприємства немає змісту використовувати університетські інновації, адже вони є загальнодоступними, йому набагато вигідніше сприяти дослідженню нових технологій "на замовлення". В розвинутих країнах уже давно лівова частка фінансування науки приходить від навчання персоналу великих корпорацій, а не за рахунок асигнувань держбюджету.

Особливу увагу необхідно приділяти науковим дослідженням ВНЗ, бо вони при незначних затратах приносять великі доходи.

Актуальним було б на сьогодні створювати у ВНЗ кафедри-підрозділи теорії і практики підприємництва, промисловості тощо. Це вигідне тим, що скорочувались би державні видатки на освіту, а освіта, у свою чергу, максимально наблизилась до потреб сучасного виробництва. На створення кафедр-підрозділів залучались би прогресивні науковці та працівники підприємств, співпраця яких привела б до впровадження наукових відкриттів у практику.

Література: 1. Крючков А. Стоит ли инвестировать в персонал / А. Крючков, Ю. Коломак // Довідник кадровика. — 2003. — №7(13). 2. Коноваленко М. Обучение как элемент мотивации персонала // Довідник кадровика. — 2004. — №5(23). 3. Нелюбина М. Подходы к оценке эффективности инвестиций в персонал // Проблемы теории и практики управления. — 2005. — №5.

УДК 658.012.32

Кучерук О. М.

ВИКОРИСТАННЯ АДАПТИВНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПОВЕДІНКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

У ході розвитку ринкових відносин об'єктивно визначилась потреба у формуванні нових структур та механізмів управління. Більшість вітчизняних підприємств, які мали налагоджену систему виробничо-господарської діяльності, планування та обліку, були розраховані на планове ведення економіки, тому виявились нездатними адекватно й осмислено реагувати на фактори зовнішнього ринкового середовища, що постійно змінюються. Тому перехід до ринкових відносин потребував не косметичного, а кардинального вдосконалення управління виробничими економічними системами, що, в першу чергу, потребував змін у методології і методах управління.

Виходячи з цього, метою статті є виділення основних причин, які зумовлюють необхідність застосування систем адаптивного управління поведінкою підприємства в умовах високого ступеня невизначеності факторів зовнішнього оточення.

Аналіз літературних джерел показав [1 – 3], що основними рисами адаптивного підходу є: глибинне вивчення механізму та умов діяльності підприємства за попередні періоди (контур ідентифікації) й організація контуру навчання системи управління підприємством;

підвищення надійності показників функціонування ПЕС;

організація механізму коригування поведінки підприємства і прискорення реакцій системи управління на зміни умов зовнішнього середовища.

© Кучерук О. М., 2006



Слід зазначити, що адаптивний підхід до управління поведінкою підприємства пов'язаний з певними труднощами. Повнота його реалізації, насамперед, буде залежати від здібності підприємства до гнучкості, його маневреності та реальних і потенційних можливостей.

Категоріальний базис адаптивного підходу до управління поведінкою підприємства формують наступні дефініції: *адаптивне управління*, під яким розуміють процес прийняття управлінського рішення з подальшою реалізацією цілеспрямованої управлінської дії, що забезпечує адекватне реагування всіх структур підприємства на зміни параметрів його зовнішнього та внутрішнього середовища; *система адаптивного управління* — визначається як упорядкована сукупність взаємодіючих підсистем, що забезпечують узгоджене та оптимальне регулювання параметрів системи управління; *адаптивна поведінка підприємства*, що є сукупністю дій, які пов'язані з реагуванням на зміни у зовнішньому середовищі та визначають ринкову стратегію підприємства.

Проведені дослідження показали, що серед причин, які потребують побудови систем адаптивного управління поведінкою підприємства, можна виділити:

1) нестаціонарність об'єкта управління та середовища його функціонування. Підприємство змінюється з часом, організуються та реорганізуються структурні підрозділи, змінюються міжцехові зв'язки, зміни в зовнішньому середовищі здійснюють вплив на вхід і вихід системи. Розробка ефективних рішень за цих умов можлива лише в тому випадку, коли система управління буде здатна налагоджуватись на зміни, що відбуваються в об'єкті управління і середовищі його функціонування;

2) необхідність адекватності системи управління реальним процесам на виробництві. Нестационарність об'єкта управління обумовлює формування управлінських рішень в умовах невизначеності;

3) велика кількість дестабілізуючих факторів (наприклад, нестабільність податкової політики країни, нерозвиненість ринку виробничих ресурсів, високі темпи інфляції), кожен з яких значною мірою впливає на процес функціонування підприємства та створює перешкоди на шляху досягнення поставлених цілей.

Виділення та дослідження сутності причин, що обумовлюють необхідність впровадження систем адаптивного управління, є дієвим інструментом підвищення якості керування поведінкою підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України.

Література: 1. Скурихин В. И. Адаптационные системы управления машиностроительным производством / В. И. Скурихин, В. А. Забродский, Ю. В. Копейченко. — М.: Машиностроение, 1999. — С. 66. 2. Ву Тхнеу Занг. Адаптация предприятия к изменениям внешней среды // Бизнес-информ — 1999. — №3 — 4. — С. 104 — 110. 3. Петренко В. Л. Технология адаптивного планирования в производственно-экономических системах. Препр. ИЭП АН Украины. — Донецк, 1991. — 32 с.

Лазарев В. В.

УДК 339.33

ВЫБОР МЕСТОРАСПОЛОЖЕНИЯ СКЛАДА И ОФИСА, ИХ СОЧЕТАНИЕ С ПРЕДПРИЯТИЯМИ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

При выборе месторасположения склада важно оценить суммарные затраты на его обслуживание и транспортные расходы, то есть оптимальное сочетание удаленности складских помещений от центра и затрат на использование транспорта по доставке товара. Данный вопрос необходимо рассматривать также со стороны того, что его расположение будет являться маловажным с точки зрения проезда транспорта. В этих условиях желательна удаленность склада от перегруженных транспортных развязок, в то же время близость его к основным магистралям. Следует учесть и то, что в процессе своей торговой деятельности предприятия оптовой торговли могут увеличивать объем своего товарооборота, а в связи с этим, возможно, понадобится место для расширения торговой площади с целью увеличения товарного запаса, который необходим для ведения бесперебойной торговли. Форма системы погрузочно-разгрузочных работ также выступает неотъемлемым аспектом при выборе месторасположения склада, поэтому ее необходимо продумать заранее.

Месторасположение офиса является не таким принципиальным вопросом, но для более удобной работы, как с документами, так и со своими клиентами, значительную роль будет играть сочетание расположения офиса и склада, что отражает ориентацию оптовой организации на свои финансовые возможности и на определенные группы покупателей.

Возможно такое сочетание, когда офис находится в центре города, а складские помещения за его пределами; это обусловлено тем, что деловая активность в центре города значительно выше, чем на окраине, расходы на аренду или приобретение складских помещений на окраине города ниже.

Недостаток данного способа организации оптовой торговли состоит в том, что некоторые покупатели, приходящие приобрести небольшую партию товара, должны оплатить товар в офисе и

© Лазарев В. В., 2006

там же оформити документи, а затем, чтобы получить свой товар, они должны ехать на окраину города, что вызывает неудобство.

Возможен такой вариант, когда демонстрационный зал, офис и склад представляют собой одно помещение (как правило, в черте города). Этот вариант представляется наиболее экономически привлекательным для средних предприятий, так как для обеспечения их товарооборота не требуется больших площадей.

Возможно сочетание вышеперечисленных вариантов. Сущность такой формы организации оптовой торговли заключается в наличии оперативного склада при офисе в черте города и основного склада за его пределами.

Оперативный склад предполагает небольшие, но частые поставки в расчете на гибкость в обслуживании клиентов. Так, если покупателю требуются небольшие партии товара, он отпускается с этого склада, в то же время покупатель, которому необходимы большие партии товара, обслуживается на основном складе. Такая комбинация представляется оптимальной для крупных торговых предприятий.

Таким образом, выбор месторасположения складских помещений и офиса является важной задачей, которая стоит перед предприятиями оптовой торговли. Оптимальный выбор расположения и сочетания оптового склада с административным корпусом благоприятно повлияет на финансовые результаты деятельности такой организации. Вследствие чего необходимо точно продумать место и каким образом они будут функционировать, а также рассчитать свои возможности и сопоставить их с затратами, которые понесет предприятие оптовой торговли при выборе того или иного варианта их сочетания.

Литература: 1. Войчак А. В. Организационно-экономический механизм посреднической деятельности оптовой торговли. — К.: Вища школа, 1991. — 104 с. 2. Даненбург В. В. Основы оптовой торговли / В. В. Даненбург, В. Тейлор; [Пер. с англ. — М.: МТ-Пресс, 2001. — 250 с. 3. Панкратов Ф. Г. Коммерческая деятельность: Учебник для ВУЗов. — М.: Дашков и К^о, 2003. 4. Щур Д. Л. Основы торговли. Оптовая торговля. — М.: Изд. "Дело и Сервис", 1999. — 304 с.

УДК 378.147.157

Лапшин Д. М.

МОТИВАЦІЯ БЕЗПЕРЕРВНОЇ ОСВІТИ В УМОВАХ ОСВІТНЬОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Закон України про освіту впродовж життя забезпечує право особи на безперервну освіту і визначає державну політику та державні гарантії у сфері освіти дорослих (освіти впродовж життя) як провідного чинника соціального та економічного прогресу суспільства, найвищою цінністю і основним капіталом якого в сучасному світі є людина, здатна до пошуку та засвоєння нових знань і прийняття нестандартних рішень [1, с. 1]. У сучасних умовах реформування освіти в Україні значне місце відводиться модернізації післядипломної освіти, зокрема педагогічної, яка за визначенням ЮНЕСКО є "коронною освітою" і дає можливість кожному фахівцю постійно поновлювати та поглиблювати загальні й фахові знання та вміння, що в умовах жорстокої конкуренції на ринку праці є особливо актуальним [2, с. 1].

Дослідження шляхів підвищення "спроможності виживати" освітньої системи в умовах ринкової економіки можливе через дослідження "інструмента гнучкого реагування на дії всіх зовнішніх і внутрішніх соціальних збудників". Тобто керованість — шлях, забезпечений інстинктом самозбереження, — екстенсивний шлях; дослідження шляхів підвищення якості й результативності процесу освіти як способу підвищення "спроможності виживати" людства через мотивацію до цілеспрямованого саморозвитку є керованість безперервної освіти — інтенсивний шлях. Це підхід не з позиції владного (управлінського) впливу на процес системи освіти, а з позиції здатності системи саме до підтримки, відновлення через безперервну освіту [3, с. 184, 185]. Відповідно до мотивації процесу безперервної освіти, ефективна діяльність означає не одержання результату шляхом витрати найменших розумових зусиль (робота копіювання, аналогія), а докладання максимальних розумових зусиль з метою досягнення унікального результату й одержання морального задоволення від процесу його досягнення [4, с. 6, 7].

Щоб фахівці, бакалаври, магістри та інші були конкурентоспроможними на ринку праці, а також ті підприємства, де вони працюють, були конкурентоспроможними, Україні необхідні поглиблене реформування освітнього процесу в нашій державі та підвищення кваліфікації працівників у декілька етапів, через те, що та освіта, яка надається майбутнім фахівцям, не відповідає вимогам європейської освіти. Основою мотивації безперервної освіти є самомотивація, тобто людина повинна сама розуміти, що без здобуття необхідного освітнього рівня їй не вирішити окремі проблеми, які можуть бути пов'язані з її робочим місцем та соціальним забезпеченням. Таким чином, лю-

© Лапшин Д. М., 2006



дина усвідомлює, що їй потрібний на даному етапі один з циклів освіти, а європейська освіта може надати нашим фахівцям відповідних конкурентних переваг в умовах жорсткої конкуренції на світовому ринку праці. І одним із методів підвищення кваліфікації є дистанційна освіта, що в умовах інформатизації суспільства передбачає можливість підвищення кваліфікації без відриву робітника від його робочого місця.

Таким чином, щоб мотивувати робітників до безперервної освіти необхідно розробляти на підприємстві програми, що передбачають безпосередню участь працівника в прийнятті рішень, а отже, мотивувати працівників освітньо і професійно зростати. Цікавим виходом вбачається інтеграція "радянської системи" освіти в європейську систему з використанням переваг однієї та іншої, що дає більше переваг у процесі європейської інтеграції.

Література: 1. Закон України про освіту дорослих (про освіту впродовж життя). 2. Загальні відомості про післядипломну освіту // <http://www.mon.gov.ua/education/higher/topic/pdosv/zgv/>. 3. Уткин Э. А. История менеджмента. — М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем"; Изд. "ЭКМОС", 1997. 4. Волков Ю. Г. Многомерный мир современного человека / Ю. Г. Волков, В. С. Поликарпов. — М., 1998.

Ларіна К. В.

УДК 339:138:658

ОЦІНКА ЗАДОВОЛЕНОСТІ СПОЖИВАЧІВ НА БАЗІ ЛОЯЛЬНОСТІ

У сучасних умовах головною метою підприємств є максимальне задоволення запитів споживачів та високий рівень ефективності виробничо-господарської діяльності. Тому компанії повинні систематично проводити опитування споживачів на предмет ступеня задоволеності різними аспектами діяльності підприємства [1, 2].

Метою дослідження є визначення інтегрального показника задоволеності споживачів продукцією підприємства з урахуванням лояльності.

Базуючись на емпіричній нелінійній залежності між задоволеністю і лояльністю, наведеній у роботі [3], можливо визначити функцію цієї залежності, яка відповідає графіку гіперболи і має наступний вигляд: $y = a + \frac{6}{x - c}$.

Якщо припустити, що при повній задоволеності споживачів (оцінка 5 балів) лояльність споживачів дорівнює 1, при простій задоволеності (4 бали) лояльність значно знижується до рівня 0,3, а при повній незадоволеності (1 бал) лояльність дорівнює 0, то функція залежності лояльності y від задоволеності (важливості) x має наступний вигляд: $y = -\frac{1}{6} - \frac{7}{9x - 51}$.

Графік функції наведено на рисунку.

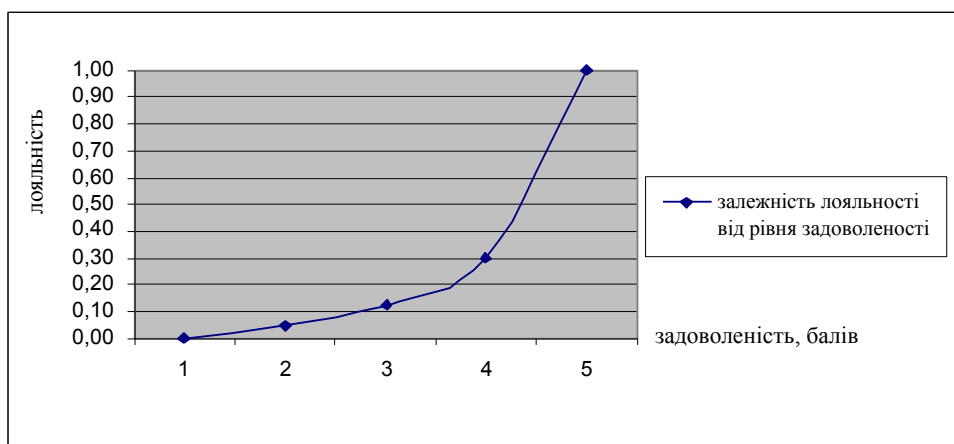


Рис. 3 залежність лояльності від оцінок задоволеності показниками

© Ларіна К. В., 2006

Маючи цю залежність, можливо розрахувати фактичний y_{ϕ} і бажаний y_{δ} рівень лояльності споживачів за середніми значеннями балних оцінок задоволеності та важливості параметрів, які були визначені за даними кількісного опитування споживачів, а також інтегральний показник задоволеності всіма показниками як співвідношення середніх значень фактичної та бажаної лояльності і порівняти його з інтегральним показником, розрахованим як співвідношення середніх значень середніх оцінок задоволеності (З) та важливості (В) показників. Розрахунок цих показників за даними результатів дослідження задоволеності споживачів ЗАТ "Станкінпром" наведено в таблиці.

Таблиця

Розрахунок інтегрального показника задоволеності споживачів діяльністю ЗАТ "Станкінпром"

Показники	Середні значення (отримані за даними опитування 20 респондентів)		Значення лояльності		Співвідношення, %	
	задоволеності	важливості	y_{ϕ}	y_{δ}	З/В	y_{ϕ} / y_{δ}
Якість	3,320	4,895	0,165	0,841	67,82	19,59
Рівень сервісу	3,263	4,474	0,157	0,485	72,93	32,32
Своєчасність поставок	3,630	4,474	0,215	0,485	81,14	44,33
Імідж	3,579	4,368	0,206	0,432	81,94	47,63
Ціна	3,580	4,316	0,206	0,409	82,95	50,36
Удосконалення конструкцій	3,421	4,315	0,180	0,409	79,28	43,96
Асортимент	3,740	3,947	0,237	0,286	94,76	82,99
Рекламна підтримка	3,684	3,368	0,226	0,172	109,38	131,4
Середнє значення	3,527	4,270	0,199	0,440		
Інтегральний показник задоволеності, %		82,61		45,21		

Отриманий інтегральний показник задоволеності споживачів діяльністю ЗАТ "Станкінпром" (45,21%) відрізняється від розрахованого за середніми значеннями середніх оцінок задоволеності і важливості (82,61%), оскільки за параметрами якість та сервісне обслуговування, які мають найбільшу важливість для споживачів, рівень задоволеності значно менше рівня, необхідного споживачам, що зумовлює ще більше падіння лояльності. А це потребує прийняття негайних корегуючих рішень.

Розрахований інтегральний показник дає більш реальне значення загального рівня задоволеності споживачів показниками діяльності підприємства та враховує їх лояльність до продукції.

Література: 1. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок: Пер. с англ. / Под ред. В. Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с. 2. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Изд. "Финпресс", 1998. – 416 с. 3. Jones T. O. and Sasser W. E. Why Satisfied Customers Defect? Harvard Business Review, 73, Nov-Des, 1995, pp. 88 – 99.

УДК 331.2

Мащенко М. А.

РОЗВИТОК БЕЗТАРИФНОЇ СИСТЕМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Питання про застосування безтарифних моделей оплати праці на сучасному етапі є актуальним, тому що в них відображена загальна концепція відмови від гарантованих окладів і тарифних ставок, почата спроба узгодити рівень оплати праці працівників з попитом на товари й послуги даного підприємства, з кон'юнктурою ринку. Ця проблема розглядається в працях таких вчених, як А. Колот, М. Волгін, Н. Павленко, В. Кузнецов [1 – 3].

Заробітна плата працівників, оплачуваних почасово, може розраховуватися на основі коефіцієнтів індивідуального внеску або із застосуванням інших моделей безтарифної оплати праці. На погляд автора, для цих цілей з ряду безтарифних систем найбільш вдалою є лінійна безтарифна модель оплати праці [1; 2]. Механізм нарахування заробітку в цій системі враховує всі традиційно існуючі види доплат і надбавок, що нараховують від тарифу.

© Мащенко М. А., 2006



В основі лінійної безтарифної моделі оплати праці лежить кваліфікаційний рівень, що встановлюється в обраному діапазоні й визначається за результатами атестації кожного працівника. Поряд із кваліфікаційним рівнем використовується КТУ (коефіцієнт трудової участі). Внесок працівника оцінюється в балах окремо за базовими і додатковими показниками. За базовими кількістю балів залежить від відпрацьованого часу, величини доплат і кваліфікаційного рівня:

$$B_{jqx} = KP_j \times t_{jqx} \times K_x \quad (1)$$

де B_{jqx} — кількість балів j -го працівника q -го підрозділу за фактором x ; t_{jqx} — відпрацьований час j -м працівником, підрозділу q за фактором x ; K_x — коефіцієнт доплат за фактором x .

Далі розраховується кількість балів за додатковими показниками; доплати розраховують від тарифу, що залежить від загальної величини відпрацьованого часу (T_j):

$$T_j = \sum t_{jqx} \quad (2)$$

Таким чином, кількість балів j -го працівника за підрозділом q і чинниками y дорівнює:

$$B_{jqy} = KP_j \sum_x t_{jqx} \times K_y \quad (3)$$

де K_y — коефіцієнт доплат по чиннику.

Після представлених розрахунків визначається внесок j -го працівника підрозділу q як сума балів за базовими і додатковими показниками з урахуванням КТУ даного працівника:

$$B_{iq} = (B_{jqx} + B_{jqy}) \times KTY_j \quad (4)$$

Бали працівників за кожним підрозділом додаються і знаходиться частка цього підрозділу в загальних результатах діяльності підприємства:

$$\Phi OT_q = \frac{\Phi OT}{\sum_q B_q} \times B_q \quad (5)$$

де ΦOT_q — фонд оплати праці підрозділу q ; ΦOT — фонд оплати праці підприємства; $\sum_q B_q$ — сума балів усіх підрозділів підприємства; B_q — сума балів даного підрозділу.

Наступний етап розрахунку — розподіл фонду оплати праці підрозділу між працівниками. З цією метою визначається вартість одиниці бала:

$$C_{Bjq} = \frac{\Phi OT_q}{B_q} \quad (6)$$

де B_q — сума балів працівників q -го підрозділу.

Відповідно до наведених розрахунків заробітна плата j -го працівника підрозділу q буде дорівнювати:

$$ЗП_{jq} = C_{Bjq} \times B_{iq} \quad (7)$$

де C_{Bjq} — вартість одиниці бала q -го підрозділу; B_{iq} — сума балів j -го працівника підрозділу q .

Розглянута безтарифно-відрядна модель оплати праці не тільки відбиває взаємозалежність результатів та оцінки праці, а й забезпечує підтримку необхідних пропорцій в оплаті основних і допоміжних робітників, службовців. Безумовною перевагою даної оплати праці є використання при її організації цілої системи оціночних показників, які дозволяють всебічно оцінити внесок конкретного працівника в кінцеві результати діяльності підприємства.

Література: 1. Волгин Н. А. Методика разработки и внедрения бестарифной рыночной модели оплаты труда и ее разновидности на предприятиях с различными формами собственности. — М.: Луч, 1991. — 80 с. 2. Колот А. М. Оплата праці на підприємстві: організація та удосконалення. — К., 1997. — 192 с. 3. Павленко Н. Організація праці та заробітна плата. У 2-х т. Т. 2 / Н. Павленко, В. Кузнецов. — Харків: Фактор, 2003. — 352 с.

ФОРМУВАННЯ ЗАРУБІЖНИХ ЕКОНОМІЧНИХ ВІДНОСИН ЯК ФУНКЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

На багатьох існуючих ринках, у тому числі і зарубіжних, усе більш необхідним стає створення та розвиток різноманітних форм економічних відносин для успішної реалізації функцій підприємства. Однією з головних таких функцій стає взаємодія підприємства з іншими суб'єктами ринку для просування продукції та надання послуг на ринку.

Дослідження в предметній області створення й розвитку економічних відносин відокремились від економічної теорії витрат [1; 2] та ресурсно-орієнтованого погляду фірми [3; 4]. Теорія операційних витрат успішно пояснює процес прийняття рішень у сфері виробництва-продажу у відносно стабільному зовнішньому середовищі. Однак існують деякі проблеми в економічній теорії стосовно процесу вибору партнерів у середовищі, що динамічно розвивається та постійно змінюється.

Таким чином, актуальність обраної теми полягає в необхідності створення формалізованих моделей розвитку економічних відносин різноманітних суб'єктів ринку. Формалізація цієї взаємодії дозволить підприємству здійснювати аналіз і діагностику поведінки його партнерів у сформованій на ринку ситуації, прогнозувати її розвиток та раціоналізувати витрати, пов'язані з продажем товару чи наданням послуг. Метою даного дослідження є розроблення такої моделі, яка б могла допомогти підприємствам більш раціонально оцінювати та вибирати своїх майбутніх партнерів.

У науковій доповіді, яка була представлена на 38-му Конгресі Європейської регіональної наукової асоціації, запропоновано так звану модель Міжнародного формування самостійної кооперації між фірмами та компаніями (The INTERFACE model). Дана модель зарубіжних економічних відносин проводить відмінності між різними етапами створення економічних відносин, а саме контакт, потяг, взаємодія, угода та партнерські взаємовідносини. Недоліком даної моделі є те, що в процесі розвитку цих відносин на етапі контакту та потягу в цій моделі беруться до уваги лише психологічні фактори. У даному дослідженні, окрім психологічних детермінант, додаються ще й економічні фактори.

За умови врахування та додавання економічних факторів до моделі, що була описана вище, збільшується можлива кількість і з'являються нові варіанти успішної реалізації зарубіжних економічних відносин.

Таким чином, вибір партнерів на етапах контакту та потягу може бути зроблений не тільки на основі психологічних, але також і економічних факторів і причин, що доведено дослідженнями, проведеними Копенгагенською школою бізнесу.

Розроблена далі модель об'єднує результати цих досліджень і є вдосконалим варіантом The INTERFACE model, де можна стверджувати, що на етапі контакту та потягу процес вибору й вирішення питання про економічні відносини базується на порівняльній важливості ресурсів та прагнень майбутніх партнерів.

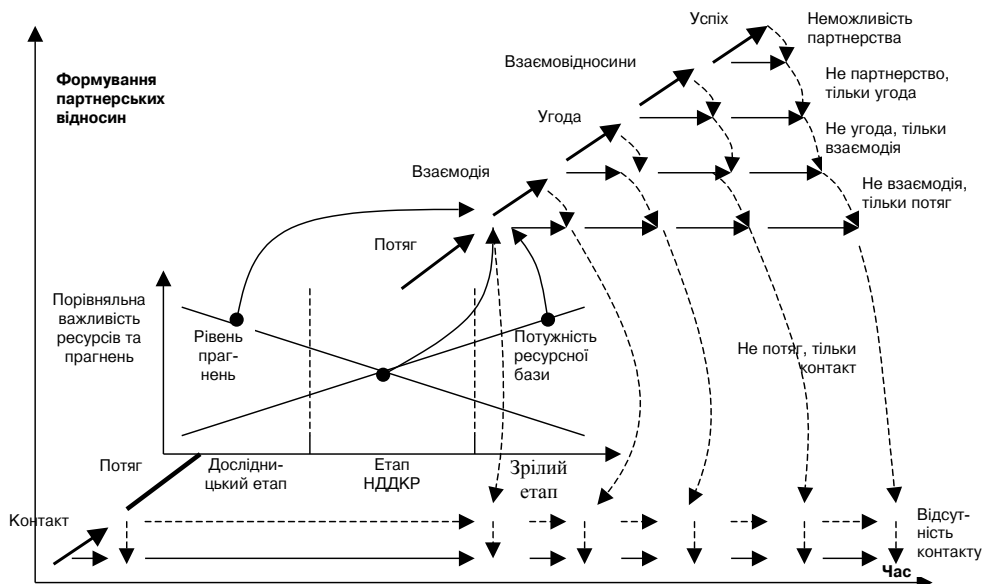


Рис. Поетапна модель формування економічних взаємовідносин



Позитивний момент в оцінці успішності економічних відносин відіграє той факт, що дана модель розглядає економічні відносини не в статичному плані, а в динамічному, тобто в залежності від рівня розвитку відповідної галузі.

Література: 1. Hennart, J. F. 1991. The Transaction Cost Theory of Joint Ventures: An Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States. *Management Science*, 37(4): 483 – 497. 2. Williamson, O. E. 1991. Comparative Economic Organization: The Analysis of Discrete Structural Alternatives. *Administrative Science Quarterly*, 36(2): 269 – 296. 3. Das, T. K., & Teng, B. S. 2000. A Resource-Based Theory of Strategic Alliances. *Journal of Management*, 26(1): 31 – 61. 4. Eisenhardt, K., & Schoonhoven, C. 1996. Resource-based view of strategic alliance formation: Strategic and social effects in entrepreneurial firms. *Organization Science*, 7(2): 136 – 150.

Мещерякова І. В.

УДК 658.012.32

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ІНТЕГРАЦІЇ СФЕР ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРИ РІЗНИХ ФОРМАХ ОБ'ЄДНАННЯ КОМПАНІЙ

З розвитком ринкових відносин в Україні розвиваються і форми підприємницької діяльності. Для того щоб успішно працювати в умовах ринкової конкуренції та реалізувати значні фінансово-промислові проекти, підприємствам уже недостатньо функціонувати в рамках окремих розрізнених господарських товариств і тому вони прагнуть об'єднуватись у групи підприємств за галузевим, територіальним чи іншим принципом. Чинне законодавство України виділяє чотири основних види об'єднань підприємств, до яких відносяться асоціації та корпорації (договірні об'єднання), консорціуми і концерни (статутні об'єднання) [1].

Прагнення знайти баланс між перевагами централізації та децентралізації керування і відповідалності при об'єднанні компаній приводить до вибору таких організаційних форм інтеграції, що займають проміжне місце між цілком централізованою корпоративною структурою і співробітництвом у чисто ринковому середовищі. У даний час необхідно оцінити світову практику організації та функціонування різних форм інтеграції компаній, визначити, які фактори впливають на вибір тієї чи іншої форми об'єднання. Потрібно відзначити, що, незважаючи на відсутність у цивільному праві більшості країн, як закордонних, так і України, таких організаційних форм інтеграції компаній, як конгломерат, синдикат, трест, холдинг, промислово-фінансова група, франчайза для позначення конкретної юридичної особи, усі ці форми об'єднання фактично мають місце. У кожному окремому випадку інтеграція компаній, що підпадає під сформульовані визначення й ознаки, реєструється як юридична особа в тій організаційно-правовій формі, що передбачена цивільним законодавством, однак сфери господарської діяльності, яких вони торкаються, трохи різні (таблиця).

Таблиця

**Порівняльний аналіз інтеграції сфер господарської діяльності
при різних формах об'єднання компаній**

Сфери діяльності	Виробництво	Маркетинг та збут	Фінанси	Облік	Бізнес-планування
Концерн	+	+	+	+	+
Конгломерат	-	-	+	+	+
Консорціум	-	-	-	-	+
Синдикат	-	+	-	-	+
Асоціація	-	-	-	-	-
Трест	+	+	+	+	+
Корпорація	-	+	+	+	+
Картель	-	+	-	-	-
Стратегічний альянс	-	+	-	-	+
Холдинг	-	-	+	-	-
Промислово-фінансова група	-	-	-	+	+
Франчайза	+	-	-	-	-

© Мещерякова І. В., 2006

Наведений порівняльний аналіз не є вичерпний, оскільки законом передбачено, що підприємства можуть об'єднуватись і в інші структури, які не передбачені чинним законодавством України [1]. У даному випадку було б корисно перейняти досвід високорозвинених країн, законодавство і практика яких уже досить давно та успішно вирішує більшість питань, пов'язаних з організацією й функціонуванням підприємств та їх об'єднань, адже аналіз нормативно-правової бази України показує, що створене протягом останніх років законодавство, яке регламентує підприємницьку діяльність, направлене на врегулювання питань функціонування окремого підприємства як основної ланки економіки.

Література: 1. Информационно-правовая библиотека "Эксперт-юрист" на двух дисках. — Эксперт-Софт, 2005, №К 980218 БВ.

УДК 330.354:336

Мищенко О. Г.

ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Серед проблем розвитку промислових підприємств важливе місце займає питання управління ефективністю праці. Дана проблематика розкривається в працях провідних вчених-економістів [1 – 4]. Але в їх роботах основна увага приділяється визначенню базових понять і підходів до виміру окремих показників діяльності персоналу підприємства, що зазвичай носять суперечливий характер та в цілому не відбивають сучасний стан відтворювальних систем і роль людського фактору в процесі здійснення господарської діяльності. Вирішення даної проблеми сьогодні є найбільш актуальним питанням, розв'язання якого дозволить підвищити ефективність управління промисловим підприємством.

Метою статті є вдосконалення підходів до визначення поняття "ефективність найманої праці" як економічної категорії. Для досягнення поставленої мети використовується метод аналізу і синтезу теоретичних джерел за даною проблематикою.

У сучасній науковій літературі можна виділити два базових підходи до визначення якості використання праці на підприємстві, при цьому застосовуються наступні показники: "продуктивність праці" і "ефективність праці". Багато авторів вважають ці категорії синонімами [1]. Це, у свою чергу, ускладнює аналіз і управління в цілому трудовими процесами на підприємстві.

Дана проблема була викликана еволюцією виробничих систем, факторами якої стали науково-технічний прогрес і поетапна зміна ролі людського фактору у виробництві.

В останніх роботах передових економістів [3] серед класичних компонентів трудової діяльності (α -праця, β -праця) виділилася третя складова — γ -праця, що характеризує спрямованість праці. Інші автори, критикуючи класичний підхід визначення ефективності діяльності персоналу за допомогою показників продуктивності, наголошують на необхідності врахування фактора якості праці [3].

В літературі існує критика використання поняття "продуктивність праці", виходячи з того твердження, що продуктивність за всіх часів вимірювалася кількістю продукції в одиницю часу, а не ступенем участі додаткового продукту, і саме тому рекомендується вживати замість терміна "продуктивна" ("непродуктивна") праця поняття "ефективна" ("неефективна") праця.

Сучасний підхід до визначення якості використання найманої праці повинен містити в собі не тільки складові показники, що раніше приймалися як синоніми: продуктивність, рентабельність, але і показники, які характеризують якість праці та трудових ресурсів. Визначення має враховувати особливості економічного і бухгалтерського обліку, через те що результативність використання найманої праці в перспективі багато в чому залежить від поточної організації трудової діяльності на підприємстві та значимості найманої праці.

Таким чином, ефективність праці — це економічна категорія, яка характеризує результативність використання трудових ресурсів підприємства з точки зору економічного обліку як поточних, так і перспективних вигод у співвіднесенні з бухгалтерськими витратами на їх використання.

Науковою новизною є запропоноване визначення економічної категорії "ефективність праці", а також обґрунтування необхідності її застосування. Серед подальших напрямків вирішення проблеми можна виділити розробку методики аналізу ефективності найманої праці на промисловому підприємстві.

Література: 1. Абдурахманов К. Х. Экономика труда: социально-экономические отношения: Учебник для студентов вузов / К. Х. Абдурахманов, В. Н. Бойков; [Под ред. Н. А. Волгина, Ю. Г. Одегова. — М.: Экзамен, 2003. — 736 с. 2. Владимиров Л. П. Экономика труда: Учебное пособие. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Изд. дом "Дашков и К^о", 2002. — 300 с. 3. Генкин Б. М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. — 5-е изд., доп. — М.: Норма, 2005. — 416 с. 4. Основы управления персоналом: Учебник для студ. вузов; [Под ред. Б. М. Генина. — М.: Высшая школа, 1996. — 384 с.

© Мищенко О. Г., 2006

СИСТЕМА МОТИВАЦИИ КАК ИНСТРУМЕНТ ДОСТИЖЕНИЯ ЦЕЛЕЙ ПРЕДПРИЯТИЯ

Все люди работают ради чего-то. Одни стремятся к деньгам, другие – к славе, третьи – к власти, четвертые просто любят свою работу. Это и многие другие обстоятельства, побуждающие человека к активной деятельности, называются мотивами, а их применение – мотивацией.

Причины, которые заставляют человека отдавать работе максимум усилий, трудно определить, они очень разнообразны и сложны. Различные внутренние и внешние силы вызывают у разных людей далеко не одинаковую реакцию. Одни люди выполняют легкую работу и остаются не довольны, а другие делают трудную работу и получают удовлетворение. Что нужно делать для того, чтобы люди работали качественнее и производительнее? Каким образом можно сделать работу привлекательнее? Что вызывает у человека желание работать? Эти и подобные вопросы всегда актуальны в любой сфере бизнеса. Руководство организации может разработать прекрасные планы и стратегии, установить самое современное оборудование, использовать самые лучшие технологии. Однако все это может быть сведено на нет, если члены организации не будут работать должным образом, если они не будут хорошо справляться со своими обязанностями, не будут вести себя в коллективе соответствующим образом, стремиться своим трудом способствовать достижению организацией своих целей. Механическое принуждение к труду не может давать положительные результаты, но из этого не следует, что человеком невозможно эффективно управлять. Если хорошо понимать, что движет человеком, что побуждает его к действиям и к чему он стремится, выполняя определенную работу, можно построить управление человеком таким образом, что он сам будет стремиться выполнять свои обязанности наилучшим образом и наиболее результативно.

Новые исследования позволяют выявить устойчивую корреляцию между уровнем мотивации труда и показателями эффективности. Установить однозначные причинно-следственные связи сложно хотя бы потому, что количество переменных, определяющих мотивацию наемных работников, огромно, однако устойчивость корреляции заслуживает внимания. Она прослеживается в крупных и мелких компаниях, в различных культурах и подтверждается исследованиями, проведенными как учеными, так и консалтинговыми агентствами [1, с. 10].

Не может быть какой-либо единой мотивационной модели, которая могла бы успешно применяться без учета специфики развития каждого предприятия. Эффективность или жизненность тех или иных стимулов можно проверить только путем их апробации на практике с учетом той среды, где они будут внедряться. Бесспорно одно, что отсутствие мотивационных моделей на наших предприятиях будет снижать эффективность действующих систем управления и социально-экономическую деятельность трудовых коллективов.

Литература: 1. Уайтли Ф. Мотивация: Пер. с англ. – М., 2005. – 160 с.

ОРГАНІЗАЦІЯ ОПЛАТИ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Період, що сьогодні переживає Україна, називають "перехідним". Він є дуже непростим, бо на цьому шляху виникає безліч проблем і одна з них — проблема оплати праці. Від її успішного вирішення багато чого залежить, адже заробітна плата є головною засадою для підвищення ефективності виробництва, зростання добробуту людей, розвитку економіки, сприятливого соціально-психологічного клімату в суспільстві.

Стрімкий розвиток науково-технічного прогресу потребує перегляду питань, пов'язаних з оплатою і нормуванням праці, високотехнологічне обладнання – більш кваліфікованої робочої сили, результати якої інколи вже неможливо виміряти в абсолютних чи відносних чинниках. Ось чому необхідно приділяти більше уваги до проблем організації оплати праці та її нормуванню.

В умовах перехідного періоду відбувається лібералізація соціально-трудова відносин, держава вже не контролює організацію оплати праці, а ринкові регулятори ще не вступили в повну силу. Це призвело до того, що процеси в цій області набули стихійного, безсистемного характеру.

© Мокроусова Г. Е., 2006

© Олійник О. Б., 2006



В результаті склалися непропорційні, а часом і такі, що вироджуються, форми оплати праці. Заробітна плата фактично перестала виконувати відтворювальну, стимулюючу, регулюючу і соціальну функцію, характерно зросла диференціація в рівні заробітної плати між галузями, регіонами та підприємствами, структура оплати праці розбалансована: надтарифна частина на багатьох підприємствах у кілька разів перевищує тарифну частку заробітку працівника.

Тому потрібна принципово нова організація оплати праці. І це не самоціль, а реальна необхідність заміни застарілої, низькоефективної моделі оплати праці, що значною мірою стримує реалізацію потенціалу працівників та їхніх колективів, гальмує розвиток економіки. Організація заробітної плати, заснована на використанні її традиційних елементів у вигляді тарифних ставок і окладів, різного роду премій, доплат та надбавок, не зовсім сприйнятлива в умовах науково-технічного прогресу, підвищення якості продукції, економії ресурсів. Усілякі премії, доплати й надбавки втратили стимулюючу роль і перетворилися, по суті, в механічне збільшення тарифних ставок та посадових окладів, як правило, не пов'язаних з результатами праці. Більш того, вони настільки ускладнюють організацію заробітної плати, що вона стає недоступною для розуміння.

Сьогодні діє порядком нарахування ставок і окладів, при якому міра оплати випереджає міру праці: спочатку встановлюється гарантований розмір ставки, а вже потім "під нього" очікується адекватний трудовий внесок; це припускає можливість виплат без досягнення працівниками відповідних результатів. Тут трохи інша логіка: чи варто досягати необхідних результатів, визначених тарифною системою, адже і без цього отримаєш, як мінімум, гарантовану ставку чи оклад. Такий механізм організації та виплати ставок і окладів, природно, розслаблює, розхолоджує і, вже звичайно, не зацікавляє працівників у високопродуктивній праці. Більш того, здається, що з урахуванням сказаного, він не в усьому відповідає економічному закону розподілу праці в його класичному розумінні і принципу соціальної справедливості, оскільки допускає рівну винагороду за нерівну працю.

Досить велика кількість працівників не впевнена, що якщо вони будуть працювати більше і краще, то це збільшить їхній заробіток. Тому необхідно провести децентралізацію коштів, призначених на оплату праці; встановити зв'язок їхніх розмірів з кінцевими результатами роботи підприємств та трудовим внеском конкретних працівників; розширити права і самостійність трудових колективів у вирішенні економічних проблем, тобто збільшити роль профспілок у плануванні оплати праці.

Усе це обумовлює необхідність реформування заробітної плати в Україні, створення умов для кардинального підвищення реальних розмірів оплати праці, забезпечення реалізації відтворювальної, стимулюючої, регулюючої та соціальної функції заробітної плати.

Література: 1. Владимирова Л. П. Экономика труда. – М.: Изд. дом "Дашков и К^о", 2002. – 300 с.
2. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка. – К.: МАУП, 2001. – 312 с.
3. Пироженко О. Форма оплаты труда. – Харьков: Фактор, 2002. – 68 с.

УДК 658

Ольшанська М. В.

ІНВЕСТИВАННЯ ЯК ПЕРЕДУМОВА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СУМІСНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ У ПРОЦЕСІ ІННОВАЦІЙНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ

Сучасний етап української економіки є перехідним до інноваційного розвитку. При цьому інновації мають характеризувати не лише зміну технологій та продукції, а й трансформації в побудові та функціонуванні самих підприємств. Одним із напрямів таких трансформацій є об'єднання (злиття) підприємств на засадах їх кооперування і технологічного співробітництва. При цьому важливим аспектом є забезпечення економічної сумісності між промисловими підприємствами, які об'єднуються, щоб фінансові та економічні показники, а також виробничо-технологічні параметри одного підприємства не входили в суперечність з аналогічними показниками іншого. Актуальність названої проблеми визначається тим, що будь-яка організаційно-правова трансформація не повинна рятувати одного товаровиробника за рахунок іншого. Проте процес злиття має місце, а тому й виникає потреба в теоретичному осмисленні цього явища та виробленні практичних рекомендацій щодо його оптимізації. Трансформації організаційної будови підприємств визначають необхідність інвестування певних сум коштів. Світова економічна наука розуміє інвестиції як спосіб розміщення капіталу, який має забезпечити його збереження або зростання [1, с. 19]. При цьому жоден власник капіталу (одноосібний чи корпоративний) не бажає його втрати або використовувати в неефективному проєкті. Саме тому виникає проблема сумісності промислових підприємств, коли буде забезпечено мінімальні витрати і можливе запобігання втратам інвестованих коштів.

© Ольшанська М. В., 2006



Метою дослідження є доведення необхідності врахування наявності інвестиційних ресурсів для ефективного управління промисловими підприємствами в процесі їх трансформації. Використовуються методи аналізу та синтезу.

Інвестиційна активність в Україні, хоча й мала деяке похвалення в 1999 – 2000 рр., не вважається задовільною. Внутрішні можливості державного втручання в цю сферу були обмежені кризовим станом економіки попереднього десятиріччя. Держава не сформувала прийнятної організаційно-економічного механізму регулювання інвестиційних процесів. Для подолання негативної ситуації із залучення коштів до інвестиційної діяльності потрібно вдосконалити систему регулювання цієї діяльності, а також забезпечити на цій основі активізацію інвестиційного процесу та зростання економіки в цілому [2, с. 28]. Цьому має сприяти, зокрема, Програма розвитку інвестиційної діяльності на 2002 – 2010 рр., яка направлена на консолідацію ресурсів різних джерел фінансування економічного розвитку, інвестиційне забезпечення структурної перебудови економіки, збільшення обсягу інвестицій і покращення їх ефективності за рахунок формування сприятливого інвестиційного клімату. Автором запропоновано певні підходи щодо вирішення проблеми економічної сумісності підприємств [3].

Наукова новизна дослідження полягає в пропозиціях щодо врахування і відповідного оцінювання сумісності промислових підприємств для їх подальшої трансформації. Теоретичне значення полягає у формуванні методології щодо забезпечення сумісності. Практичними рекомендаціями промисловим підприємствам може бути створення певного напрямку управлінських дій щодо забезпечення їх сумісності.

Література: 1. Вовченко О. Інвестиції: економічна сутність та форми // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №6. – С. 18 – 23. 2. Денисенко М. Можливості активізації інвестування в сучасних умовах // Економіка України. – 2003. – №1. – С. 28 – 32. 3. Алексеев І. В. Класифікація ознак економічної сумісності підприємницьких структур в інноваційному розвитку / І. В. Алексеев, М. В. Ольшанська // Зб. наук. пр. "Соціально-економічні дослідження в перехідний період. Економічні проблеми ринкової трансформації України". – Львів: ІРД НАН України. – 2003. – Вип. 1 (XXXIX). – С. 487 – 492.

Паршутин А. Л.

УДК 339.92

УПРАВЛЕНИЕ РИСКАМИ В МЕЖДУНАРОДНОМ ТУРИЗМЕ

Современное экономическое положение туристического сектора в Украине характеризуется чрезвычайно высокой подвижностью и динамичностью факторов, обуславливающих такой важный интегральный показатель, как цена туристической услуги. Именно эта динамичность внешних факторов и обуславливает весь комплекс рисков, с которыми непосредственно сталкиваются туристические фирмы. В этом смысле актуальное значение приобретает проблема формирования эффективной стратегии управления рисками. Вопросам управления рисками посвящены работы некоторых экономистов-практиков, таких, как Н. А. Дубровина [1], Л. Г. Симкина [2] и др.

По-прежнему существует острая необходимость в разработке применимой модели управления рисками в туристическом секторе украинской экономики. Данная проблема может быть успешно разрешена на основании комбинированного подхода к оценке рисков в рамках модели.

Для разработки такой модели предполагается максимально полно и адекватно учесть все виды рисков и возможные угрозы (вероятностные оценки) в будущем. Следует также определить, в чем эти риски выражаются и как осуществляется управление ими. Для упрощения анализа следует сгруппировать риски по определенному признаку с целью максимальной детерминированности исходных данных: административный риск (изменения в налоговом законодательстве, в системе учета и аудита, порядка регистрации, отчетности субъектов хозяйствования); валютный (колебания курсов основных валют); экономический (группа рисков, охватывающая весь комплекс факторов, влияющих на конечную цену услуг); маркетинговый (недостаточное использование потребительского потенциала), а также операционный (риск, связанный с ошибками и непредусмотренными обстоятельствами в организационном процессе).

При этом стоит уточнить, что если эффективная минимизация последствий рисков внутреннего характера вполне достижимая задача, то с рисками внешнего воздействия ситуация обстоит иначе. На основании этого предлагается следующая последовательность действий: диверсификация рисков туристических фирм по двум направлениям (во-первых, расширение спектра предоставляемых услуг, во-вторых, по качественным и ценовым характеристикам); хеджирование (прежде всего валютных и операционных) и объединение рисков (целесообразнее применять для минимизации маркетингового и административного рисков).

© Паршутин А. Л., 2006

Это позволит, во-первых, увеличить объемы потребления услуг, обеспеченные въездным туризмом; во-вторых, переориентировать систему налогообложения; в-третьих, повысить эффективность работы субъектов туристического бизнеса.

Среди различных критериев оценки риска наиболее целесообразным, на взгляд автора, для оценки риска в туристическом бизнесе представляется использование критерия Ходжеса-Лемана на основе матрицы определения оптимальной стратегии. При этом элементы строки матрицы – это варианты состояния внешней среды (государственная политика в сфере туризма, налогообложение, валютные колебания, цены на ресурсы и т. д.), а элементы столбца матрицы – это состояния внутренней среды (эффективность политики маркетинга, операционная деятельность и т. д.).

Таким образом, данный подход позволит получить экономический эффект каждой отдельно взятой туристической фирме за счет снижения вероятности наступления рискованного события. Особое значение при этом имеет возможность маневрирования за счет резервов в управлении ценой в определенном "ценовом коридоре" при колебаниях внешних и внутренних переменных факторов.

Литература: 1. Дубровина Н. А. Теория управления рисками / Н. А. Дубровина, С. В. Раевнева. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 126 с. 2. Симкина Л. Г. Микроэкономика / Л. Г. Симкина, Б. В. Корнейчук. – СПб.: Питер, 2002. – 464 с.

УДК 658.589

Писарчук О. В.

ФОРМУВАННЯ ПОСЛІДОВНОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ

Відмінними рисами сучасної економіки стають домінування ролі інтелектуального капіталу над фізичним; зростання значення нематеріальних активів; переростання процесу розвитку від того, що проходив періодично, в невід'ємний постійний процес. Одними з факторів, які призводять до підвищення економічної та технологічної конкуренції, є постійно зростаючі темпи заміни обладнання, розробка та впровадження у виробництво нових технологій. Цим обумовлюється актуальність проблем упровадженні інновацій у діяльність підприємства. Широке коло вітчизняних і зарубіжних економістів займаються проблемами відбору інновацій, створенням інноваційних портфелів, розробкою стратегій, реалізацією інновацій, серед яких С. М. Ілляшенко [1], В. С. Пономаренко [2], А. А. Трифілова [3] та багато інших. Однак запропоновані стратегії не є вичерпними. Високий темп зміни соціально-економічних умов висуває нові вимоги до інноваційних процесів; це призводить до необхідності вдосконалення існуючих стратегій розвитку, а також розробки нових.

Автором даного дослідження було поставлене завдання формування послідовності впровадження інновації через виявлення схованих потреб, а також забезпечення мінімізації витрат за умов досягнення бажаного результату.

У сучасному конкурентному середовищі триває боротьба не стільки за можливість володіння капітальними ресурсами, матеріальними цінностями, скільки за можливість, здатність до розробки і впровадження інновацій, отримання унікальних прав на володіння результатами досліджень тощо. Слід виділити принципові особливості, які відрізняють запропонований автором підхід щодо обрання оптимального інноваційного нововведення, для впровадження з метою розвитку підприємства.

Завданням моніторингу споживчого ринку є виявлення неплатоспроможного, чи незадоволеного, попиту, як пропонується в деяких стратегіях інноваційного розвитку, а визначення саме корінної, глибинної потреби, яка переважно вважається природною. Необхідно визначити таку потребу, як "сховану", незважаючи на її непрямий характер визначення, суть потреби за ранжуванням усієї виявленої сукупності, яка має велике пріоритетне значення для споживача. При визначенні потреб необхідно враховувати зміну цінностей, унаслідок чого відбувається зміщення акцентів на фактори безпеки, екології, надійності при задоволенні потреби саме в цей спосіб.

При аналізі ступеня задоволення визначаються наступні параметри: якість задоволення потреби через повноту задоволення; ступінь охоплення задоволених існуючих споживачів; вплив факторів періодичності, сезонності; визначення перспектив ринку; оцінка потенціалу споживчого ринку при збереженні існуючих умов.

Однією з особливостей і переваг використання саме цього підходу є можливість виявлення "предмета потреби" в результатах досліджень у розробках інших галузей, а саме: у ВПК, біотехнологіях та інших стратегічних напрямках, які мали значне пріоритетне фінансування, конкуренцію між кількома науковими центрами, що сприяло отриманню значних досягнень навіть на світовому рівні. У випадку, коли такі результати знайшли своє втілення в технології, підприємству необхідно із

© Писарчук О. В., 2006



усього переліку витрат на етапах створення та впровадження нововведень у розрізі проведення науково-дослідних робіт, технологічних розробок понести витрати лише на адаптацію вже існуючої технології до особливостей галузі виробництва.

Використання саме такої послідовності етапів впровадження інновації, що була запропонована автором, забезпечує підприємство значимими конкурентними перевагами, оскільки нові властивості отриманого продукту задовольняють не тільки "поверхневі" потреби, а кардинальним шляхом досягають головної мети, яку іноді споживачі навіть не виділяли, а також створює умови для досягнення максимально високих результатів.

Література: 1. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навчальний посібник. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 280 с. 2. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. – Харків: Основа, 1999. – 620 с. 3. Трифилова А. А. Оцінка ефективності інноваційного розвитку підприємства. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.

Попова Л. М.

УДК 338.33

НЕОБХІДНІСТЬ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В СУЧАСНИХ УМОВАХ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

Питання стратегії диверсифікації в епоху масового споживання багатьох країн світу були головною темою обговорення, що пов'язано, з одного боку, з помітним зниженням темпів зростання в порівнянні з попереднім етапом функціонування, а з другого – прагненням підприємств вистояти в умовах нерівномірного економічного та політичного розвитку.

Теоретичні засади стратегічного управління, розроблені західними вченими Р. Акоффом, І. Ансоффом, П. Ф. Друкером, Б. Карлосом, У. Кіангом, Д. Кліландом, А. Дж. Стріклендом, А. А. Томпсоном та ін., далеко не повною мірою відповідають реаліям постсоціалістичних країн у цілому й України зокрема [1, с. 3].

Спад виробництва, що відбувся за останні десятиліття минулого століття в Україні, призвів до того, що виробничі потужності промислових підприємств виявилися незавантаженими. Устаткування в умовах науково-технічного прогресу значно застаріло й потребує оновлення. Зовнішні джерела інвестицій в оновленні потужностей в Україні практично відсутні, особливо це стосується бюджетних джерел.

Відносна частка коштів, що виділяється у державному бюджеті на фінансування народного господарства, постійно скорочується. Тому більшості підприємств для оновлення виробничих потужностей та випуску конкурентоспроможної продукції приходится розраховувати лише виключно на власні ресурси.

Причому, як показують статистичні дані, більшість промислових підприємств в Україні на сьогодні збиткові. А рентабельність тих, які працюють, значно нижча рентабельності посередницьких підприємств і практично не порівнюється з фінансовими результатами підприємств, котрі надають послуги непромислового характеру (особливо тих, що перейшли на сплату єдиного податку). Тому для нормального функціонування промислові підприємства вимушені диверсифікувати свою діяльність у напрямку створення в рамках виробничої кооперації різноманітних самостійних структур, що займаються збутом продукції, наданням послуг непромислового характеру, а часто – діяльністю, взагалі не пов'язаною з основним виробництвом.

Значні зміни економічних, соціальних та науково-технічних умов діяльності промислових підприємств докорінно змінили вимоги до управління. Найгостріша боротьба на світових ринках, уповільнення економічного зростання й технічного прогресу потребували змін виробництва, для якого стало недостатнім придбання передової техніки та технології, результатів наукових досліджень. Щоб пристосуватися до зовнішньої ситуації та швидко реагувати на ці зміни, підприємства були вимушені звернутися до стратегічного планування та відповідно до розробки стратегії підприємства. Цим пояснюється той факт, що диверсифікація стала найбільш розповсюдженою формою концентрації капіталу.

Отже, диверсифікація позитивно впливає на економічний та фінансовий стан підприємств. Ця гіпотеза базується на тому, що будь-яка диверсифікація повинна приводити до зниження ризику та появи синергетичних ефектів, особливо у сфері фінансів, завдяки можливості вільного внутрішньофірмового переміщення коштів у галузі, які розвиваються найбільш динамічно [2, с. 79, 80].

Причини переорієнтації підприємств на стратегічні питання, на думку автора, не підлягають однозначному визначенню. Вибір стратегії диверсифікації, по-перше, прямо залежить від фінан-

© Попова Л. М., 2006

сового стану і можливостей підприємства, по-друге, привабливість галузей для підприємств різноманітна в короткостроковому та довгостроковому періодах. Так, фінансові можливості збиткових, середніх і прибуткових підприємств диктують різні стратегії, від "просто вижити" до створення стратегічних альянсів.

Література: 1. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с. 2. Марциал Паскье. Диверсифікація и ефективність // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – №3. – С. 79 – 82.

УДК 504.06:334.716

Прокопенко Є. Ю.

ЕКОНОМІЧНІ МЕХАНІЗМИ СТИМУЛЮВАННЯ ПРИРОДООХОРОННОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

В економічній літературі існує безліч трактовок поняття сталого розвитку. Усі вони становлять варіації його класичного визначення, даного Комісією ООН з розвитку та навколишнього природного середовища, згідно з яким сталий розвиток означає такий розвиток, який, забезпечуючи потреби нинішнього покоління, в той же час не позбавляє майбутні покоління можливості задовольняти власні життєво необхідні потреби [1, с. 36].

Звідси проблеми охорони навколишнього середовища в контексті організації діяльності промислових підприємств потребують більш глибокого дослідження.

Мета проведеного дослідження полягає в розробці методичних рекомендацій щодо стимулювання природоохоронної діяльності промислових підприємств.

Згідно з Кіотським протоколом Україні дозволено в період з 2008 по 2012 роки не знижувати викиди парникових газів. Це надає можливість нашій державі заробити шляхом використання гнучких механізмів даного протоколу. Одним з інструментів реалізації цих механізмів виступає використання природних ресурсів, зокрема лісонасаджень. За розрахунками американських вчених, якщо при будівництві більш екологічно чистих електростанцій зменшення викидів на кожен тону CO₂ коштує приблизно 50 – 75 дол., то при посадці лісу — в 1 – 2 дол. [2, с. 93].

Деревообробна, меблева, целюлозно-паперова промисловості не належать до категорії джерел парникових газів. Але саме ці сектори потребують лісного матеріалу. Для стимулювання підприємств, які утворюють найбільшу кількість квот на викиди парникових газів, можна надавати їм в оренду на тимчасовій основі території для посадки лісу. Дана діяльність буде здійснюватися під жорстким контролем держави через регіональні фонди з купівлі парникових газів. Тобто такі підприємства отримують від держави території для посадки лісних масивів на певний строк на контрактній основі за умови ведення природоохоронної діяльності. Для підприємств встановлюється фіксований обсяг зниження викидів парникових газів, якщо підприємство перевищує встановлену норму, то отримані квоти може продавати регіональним фондам за фіксованою ціною. У випадку, якщо підприємство не виконує свою норму з викидів парникових газів, то регіональний фонд повинен вилучити в даного підприємства територію і передати її в користування іншому підприємству, яке здійснює активну діяльність щодо скорочення викидів парникових газів. Підприємства, зайняті в лісному комплексі, щомісячно здають звіти щодо викидів парникових газів регіональним фондам з купівлі парникових газів.

Згідно з запропонованою схемою території для посадки лісу надаються лише підприємствам, які здійснюють найбільше скорочення викидів парникових газів. Деревообробна, меблева, целюлозно-паперова промисловості не мають можливості торгувати квотами, оскільки не можуть їх створювати на власних підприємствах.

Таким чином, необхідно надати можливість даним підприємствам впроваджувати очисні споруди на підприємствах, що виділяють парникові гази. Утворені квоти можна буде продавати регіональним фондам, у випадку перевищення встановленої норми з викидів надавати території для посадки лісу.

Література: 1. Шубравская Е. Устойчивое экономическое развитие: понятие и направление исследования // Экономика Украины. — 2005. — №1. — С. 36 – 42. 2. Авдеева Т. Киотский протокол: за и против // Мировая экономика и международные отношения. — 2004. — №11. — С. 88 – 98.

© Прокопенко Є. Ю., 2006

ОЦІНКА РИНКОВОЇ ПОЗИЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний стан реформування економіки України потребує такої політики і стратегії підприємства, котрі дозволяють підтримувати стійкість та конкурентні переваги в довгостроковому періоді. Прийняття управлінських рішень має ґрунтуватись на врахуванні й передбаченні змін у зовнішньому середовищі як на макро-, так і на мікрорівні. Останні зумовлюють трансформацію цілей підприємства, що вимагає від суб'єктів ринку формування нової стратегії розвитку.

Ефективність управління стратегією залежить від адекватності сприйняття та повноти врахування різних аспектів зв'язків підприємства зі своїм середовищем. Аспектам діагностики стану підприємств, оцінки їх ринкової позиції та конкурентоспроможності присвячено багато наукових досліджень [1], але деякі методичні основи потребують вдосконалення, що і обрано за мету дослідження.

Для розробки адекватної стратегії розвитку необхідне визначення ринкової позиції підприємства. Спираючись на переваги матричного підходу в стратегічному управлінні, що пов'язані з можливістю узагальнення результатів діагностики, відслідкування взаємозв'язку та впливу факторів, які утворюють основу матриці, в роботі автором пропонується використання для визначення ринкової позиції підприємства двовимірну матрицю, параметрами якої виступають рівень розвитку стратегічного потенціалу ($Y_{СПП}$) і вплив зовнішнього середовища підприємства (ВЗС) (рисунок).

Рівень розвитку стратегічного потенціалу, $Y_{СПП}$	Високий	10. Загроза незначного спаду	11. Високий рівень стійкості	12. Високий рівень стійкості
	Середній	7. Загроза спаду з причини зниження стримливості оточення	8. Помірне балансування із зовнішнім середовищем	9. Утримання стійкості
	Низький	4. Втрата позицій, викликана загостренням протиріч внутрішнього і зовнішнього середовища	5. Втрата позицій, викликана протиріччями у внутрішньому і зовнішньому середовищі	6. Втрата позицій, викликана протиріччями у внутрішньому середовищі
	Дуже низький	1. Глибока стратегічна криза, відсутність довгострокових факторів успіху	2. Глибока стратегічна криза, викликана гострими протиріччями у внутрішньому і зовнішньому середовищі	3. Стратегічна криза, викликана переважно занепадом потенціалу розвитку
		Низький	Середній	Високий

Вплив зовнішнього середовища, ВЗС

Ринкова позиція: ■ — сильна; ■ — середня; ■ — слабка

Рис. Матриця оцінки ринкової позиції підприємства

Доцільність включення до матриці саме СПП обумовлено його функціональними властивостями, обраною структурою і специфікою моделі його оцінки, яка враховує ефективність використання, конкурентну значимість та достатність стратегічних ресурсів для реалізації стратегії розвитку, а також ступінь відповідності стратегічним цілям підприємства (фактичного стану і перспективи розвитку).

СПП виступає системним відображенням внутрішнього середовища. Така постановка питання також відрізняє запропоновану матрицю від існуючих з аналогічними параметрами.

Таким чином, матриця оцінки ринкової позиції підприємства може бути використана в якості практичного інструмента його діагностики як бази для наступного визначення напрямів розвитку, зокрема в умовах кризи.

Література: 1. Кизим Н. А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятия: Монография / Н. А. Кизим, И. С. Благуно, Ю. С. Копчак. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. – 144 с. 2. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій. – К.: КНЕУ, 2001. – 320 с. 3. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия: Научн. изд. – Харьков: ХНЭУ, 2004. – 216 с. 4. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. И. Пушкар, О. М. Тридід. – Харьков: Вид. ХДЕУ, 2002. – 640 с. 5. Фомин Я. А. Диагностика кризисного состояния предприятия. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 340 с.

ФОРМИРОВАНИЕ СТРАТЕГИИ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время одним из основных факторов развития как мировой экономики, так и отдельного предприятия становится интеллектуальный потенциал персонала предприятия. Это касается и отдельного специалиста и всего персонала предприятия как совокупности творческих команд, работающих над различными экономическими, финансовыми, маркетинговыми, организационными, техническими, технологическими и другими направлениями в деятельности предприятий, что является несомненным импульсом для дальнейшего повышения их эффективности.

Проблемам исследования возможностей развития интеллектуального потенциала персонала предприятия стало уделяться все больше внимания учеными и практиками, такими, как М. Амстронг, Нанако Икуджиро, Ю. А. Путятин, Дж. Р. Росситер, Скотт М. Девис, А. Д. Шеремет и др. [1 – 4]. Однако выбор, обоснование и формирование стратегии их развития интеллектуального потенциала персонала предприятия, а тем более его внешнеэкономического персонала, до сих пор не имеют однозначного решения и есть дискуссионными как в Украине, так и за рубежом. Для отечественных предприятий исследование и применение на практике подобных разработок является актуальным в силу большой значимости внешнеэкономической деятельности для страны; накопленного значительного научного потенциала; ограниченных инвестиционных возможностей реализации повышения конкурентоспособности отечественной продукции на международном рынке. Предметом данного исследования выступает процесс развития интеллектуального потенциала внешнеэкономического персонала предприятия.

Цель статьи заключается в формировании стратегии развития интеллектуального потенциала внешнеэкономического персонала предприятия.

Задачами данного исследования являются:

изучение и анализ стратегий внешнеэкономической деятельности предприятий и стратегий развития персонала;

выбор и обоснование стратегии развития интеллектуального потенциала внешнеэкономического персонала.

Как показывают результаты проведенного анализа, практически все высокоразвитые страны концентрируют огромную часть своего капитала в отраслях, способствующих развитию интеллектуального потенциала персонала предприятия.

Стратегия развития интеллектуального потенциала внешнеэкономического персонала предприятия должна разрабатываться на двух уровнях: страны и предприятия.

Стратегия страны направлена на подготовку кадров внешнеэкономического профиля, которую осуществляли более 23 вузов страны. Однако затраты на обучение и повышение квалификации внешнеэкономического персонала предприятий на отечественных и зарубежных предприятиях отличаются кардинально. И это, прежде всего, сказывается на низком уровне зарубежных стажировок как у студентов и преподавателей вузов, так и внешнеэкономического персонала предприятий, а также на материально-технической базе вузов. Поэтому стратегия развития интеллектуального потенциала персонала предприятий, в первую очередь внешнеэкономического, непосредственно должна быть связана с инвестициями.

Анализ стратегии развития предприятия, соответствующей стратегии роста интеллектуального потенциала внешнеэкономического персонала предприятий, позволил выявить необходимый уровень инвестирования. Разработана матрица, благодаря которой можно выбрать и обосновать оптимальные управленческие решения по инвестированию роста интеллектуального потенциала персонала в зависимости от выбранной стратегии. Такой подход дает возможность разрабатывать тактический и оперативный механизм управления интеллектуальным потенциалом внешнеэкономического персонала предприятия.

Литература: 1. Амстронг М. Практика управления человеческими ресурсами / Пер. с англ.; [Под ред. С. К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2004. – 832 с. 2. Нонако Икуджиро. Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах: Пер. с англ. / Нонако Икуджиро, Такеучи Хиротака – М.: ЗАО "Олимп – Бизнес", 2003. – 384 с. 3. Путятин Ю. О. Фінансові механізми стратегічного управління розвитком підприємства: Монографія / Ю. О. Путятин, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. – Харків: Основа, 1999. – 488 с. 5. Пул М. Управление человеческими ресурсами / М. Пул, М. Уорнер, [Пер. с англ. – СПб.: Питер, 2002. – 1200 с.

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ПЕРСОНАЛУ

Основним фактором підвищення ролі персоналу в сучасному виробництві є принципові зміни в змісті праці, викликані застосуванням нових техніки, технологій і методів виробничої діяльності. Розглянуті вище зміни, що відбуваються в сучасному виробництві та пов'язані з різким підвищенням значущості людського фактора, висунули керування персоналом на передній план управлінської діяльності, стимулювали бурхливий розвиток наукових досліджень у цій сфері. Результатом ускладнення й збагачення діяльності щодо керування персоналом і її вивчення виявилися різноманітні трактування змісту "персонал" та плюралізм думок стосовно методів його оцінки.

Теоретичне узагальнення підходів до формулювання поняття "персонал" [1; 2] дало змогу дійти висновку, що персонал – це сукупність робітників визначеної класифікації, які працюють за наймом, забезпечують досягнення цілей підприємства і володіють теоретичними знаннями та практичними навичками.

Основою підвищення показників ефективності діяльності є багаторівнева система стимулювання персоналу, яка базується на оцінці персоналу з боку керівництва, з боку споживача продукції підприємства та на основі ретроспективного аналізу діяльності окремого працівника.

На основі проведеного автором аналізу було розбудовано таблицю порівняльних характеристик методів оцінки персоналу (таблиця). Таблиця має практичне застосування та спрощує вибір методу оцінки з огляду на стратегічну мету й оперативні завдання підприємства. Класифікаційні ознаки визначено з урахуванням їх актуальності для підприємства.

Таблиця

Порівняльний аналіз методів оцінки персоналу

Методи	Великий об'єм інформації	Висока ціна	Об'єктивність оцінки	Комунікативність	Тривалість	Психологічний аспект
Пряме анкетування			+			
Порівняльний аналіз			+			
Задане анкетування			+			
Інтерв'ю				+	+	+
Рейтинг	+					
"Плюси-мінуси"	+					
Спостереження					+	
"Акваріум"		+			+	
Тестування			+			
"Задушевна бесіда"				+	+	+
"Графічний профіль"	+					
Кейс	+		+	+		+
"Сніжний ком"	+		+		+	+
"Показовий виступ" (Дебют)	+		+	+		+
Критичний інцидент ("Яма")			+	+		+
Ділові і рольові ігри			+			
Іспит			+			+
Порівняння з "еталоном"						
Експертні оцінки		+		+	+	
Атестація						+

© Рохман Г. І., 2006

З таблиці видно, що методами, яким властива максимальна кількість позитивних характеристик, є кейс, показовий виступ та критичний інцидент.

Таким чином, теоретичне узагальнення підходів до оцінки персоналу дало змогу автору побудувати порівняльну характеристику відповідних методів, а це дозволяє зробити оцінку персоналу в найкоротший термін та максимально ефективно.

Література: 1. Савельєва В. С. Управління персоналом. Навч. посібник / В. С. Савельєва, О. Л. Єськов. — Краматорськ: ДДМА, 2004. — 162 с. 2. Малуєв П. А. Управління персоналом / П. А. Малуєв, Ю. Е. Мєлихов. — М.: Изд. "Альфа-Пресс", 2005. — 136 с.

УДК 658.012.32

Салашенко Т. И.

Чилибєва О. В.

ПРИМЕНЕНИЯ МЕТОДА ТАРГЕТ-КОСТИНГА В УПРАВЛЕНИИ ЗАТРАТАМИ

В условиях конкурентного рынка предприятие должно расширять ассортимент и выпускать продукцию нового качества. Это позволит предприятию поддерживать конкурентоспособную позицию на рынке. Вместе с постоянным развитием производства предприятия должны ориентироваться на вкусы и предпочтения потребителей и на ту цену, по которой потребитель готов купить данный товар на рынке. Все эти условия обусловили необходимость принципиального нового подхода к планированию затрат производства, ориентированного, прежде всего, на потребителя. Таким подходом оказался таргет-костинг – метод целевого стратегического управления затратами. Данный метод уже широко применяется на японских предприятиях (SONY, NISSAN, TOYOTA) и начал распространяться в Европе (Procter&Gamble, Daimler/Chrysler и др.) [1, с. 66].

Целью данной работы является определение возможностей и путей применения таргет-костинга в Украине.

Таргет-костинг – это концепция управления, поддерживающая стратегию снижения затрат и реализующая функции планирования производства новых продуктов, превентивного контроля издержек и калькулирования целевой себестоимости в соответствии с рыночными реалиями [1, с. 66]. В основе данной концепции должно быть определение таких характеристик продукции, как качество товара, его функциональные характеристики и его цена. Принцип применения таргет-костинга состоит в том, что первоначально с учетом рыночных требований и желаний потребителей определяется цена данного товара, потом размер прибыли, необходимый для предприятия, разница этих двух составляющих образует целевую себестоимость товара [1].

В Украине вопросам снижения затрат уделялось внимание, но таргет-костинг не получил еще должного развития. Отечественные предприятия в основном используют стандартные схемы управления затратами: стандарт-кост и директ-костинг. Однако применение данного метода стратегического управления является возможным в виде смешанного метода со стандарт-кост [2]. При этом алгоритм таргет-костинга значительным образом изменяется, но вместе с тем остается ориентация на рыночные реалии с учетом потребностей и возможностей потребителя. Итак, для применения данного метода на украинских предприятиях необходимо:

1) установить рыночную цену товара путем исследования рынка и анализа конкурентной ситуации. Вследствие чего определяется сегмент рынка, в котором будет реализовываться данный товар, определяются функциональные и качественные требования к товару, определяется цена товара и предполагаемый объем сбыта;

2) установить предполагаемую себестоимость продукции с учетом норм затрат материалов, энергии, нормо-часов и заработной платы. После чего происходит сокращение затрат и усовершенствование процесса производства. На этом этапе определяются характеристики продукта, имеющие важное значение для потребителя и возможности сокращения норм материалов, которые не приведут к ухудшению качества товара. Для избегания заикливания процесса разработки новой продукции предполагается отдать эти функции научным организациям, с которыми экономисты будут сотрудничать на всех этапах разработки модели продукции, достигая при этом баланса между себестоимостью и качеством;

3) установить размер прибыли, необходимый предприятию для развития своих возможностей и удовлетворения запросов собственников. При этом допускается, что предприятия, имею-

© Салашенко Т. И., Чилибєва О. В., 2006



щие большие ассортимент и номенклатуру продукции, могут работать с нулевой рентабельностью и покрывать недостаток денежных поступлений по данному продукту за счет других, для достижения большей прибыли в стратегическом плане;

4) принимается решение о разработке нового продукта.

Таким образом, применение метода целевого управления затратами позволит предприятию лучшим образом адаптироваться к рынку и, вместе с тем, удовлетворить потребности потребителей как в качестве и функциональном назначении продукта, так и в его цене.

Литература: 1. Гусева И. Б. Предпосылки интегрированного управления затратами предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №3. – С. 65 – 69. 2. Никитин В. А. Проблемы разделения постоянных и переменных затрат и некоторые пути к их решению // Менеджмент в России и за рубежом. – 2003. – №1. – С. 86 – 95. 3. Славников Д. В. Target Costing как метод целевого стратегического управления затратами // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №6. – С. 64 – 69. 4. www. aup. ru 5. www. net. org. ua

Соболь М. П.

УДК 331.101.6

ПРОГРАМА СТИМУЛЮВАННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На сьогодні у зв'язку із інтеграцією у світове співтовариство та політичними баталіями в Україні склалась нестабільна економічна ситуація. Про це свідчать науково-дослідні статті Б. Валуєва, Е. Мальцева, які спонукають до перегляду підходів щодо управління підприємствами. Успішна робота кожного окремого підприємства створює нормальні умови для розвитку здорової економіки держави.

Одним із найважливіших ресурсів будь-якого підприємства є людський потенціал. Продуктивність – це основний показник ефективності праці, від якого залежать майбутні перспективи підприємства, а також рівень ВВП по державі. Необхідно творчо підійти до вирішення проблеми підвищення продуктивності праці в межах підприємства як окремої гілки системи управління діяльністю підприємства.

Збільшення продуктивності праці робітника можна здійснити через впровадження програми стимулювання. Умовно можна виділити 3 основні моделі стимулювання: американську, японську, західноєвропейську. В США значну роль відіграють премії за раціоналізаторську та винахідницьку діяльність. В Японії рівень зарплати на 40% залежить від стажу роботи в компанії, що заохочує працівника не міняти місце роботи. Для західноєвропейських підприємств характерні такі моделі: поза-преміальна; преміальна, котра включає виплати, розмір яких пов'язаний із розміром прибутковості підприємства; преміальна, котра включає виплати, розмір яких встановлюється відповідно до індивідуальних досягнень. На території СРСР проводилися активні заохочувальні програми, пов'язані із моральною задоволеністю від праці. Мали місце агітаційні заклики, дошки пошани, які впливали на психіку робітника, стимулюючи до підвищення показників ефективності праці.

Використовуючи великий досвід діяльності підприємств різних держав, існує можливість впровадження нової системи мотивації на сучасних українських підприємствах. Ця система має базуватися на двох основних принципах, які за шкалою значущості посідають однакове місце: принцип фінансового стимулювання та принцип психологічного заохочення. Програма стимулювання повинна діяти постійно. До фінансових стимулів належать регулярні премії за певні досягнення в роботі, видача яких проводиться кожні 6 місяців, але розмір коливатиметься залежно від продуктивності праці; не заплановані премії, що виникають у зв'язку із зародженням проблеми в роботі підприємства, яку необхідно вирішити за допомогою групи робітників; дохід у вигляді акцій; заохочення із соціальних фондів (можливість використання автотранспорту, що належить підприємству; витрати на відпустку); надання підприємством кредиту робітнику на купівлю побутової техніки на пільгових умовах; впровадження бонусної системи або системи балів, яка буде враховувати як досягнення, так і прорахунки робітника; наявність призового фонду (керівник підприємства нагороджуватиме найстаранніших працівників неочікуваними цінними подарунками).

Психологічні стимули: креативний підхід до оформлення робочого місця як винагорода за сумлінну працю; винесення подяки; вручення унікальних дипломів, які надають пільги їх власникам (вільний графік роботи на деякий час, можливість взяти участь у переговорах на рівні керівництва); проведення колективних зборів у неформальній обстановці, під час яких керівництвом підво-

© Соболь М. П., 2006

дяться підсумки роботи працівників із наголошенням на основних досягненнях; індивідуальна мотивація (поздоровлення із державними святами, святами підприємства, індивідуальними святами робітників); можливість підвищення кваліфікації в робочий час без зменшення зарплати; сприяння з боку керівництва у вирішенні проблем особистого характеру (надання характеристик, допомога у сфері медицини, консультативні послуги та ін.).

Упровадження постійно діючої програми стимулювання має позитивний вплив на збільшення зацікавленості персоналу. Запропонований список заохочувальних моментів може варіюватися від специфіки і можливостей підприємства, але основу програми має складати поєднання принципів фінансового стимулювання та психологічного заохочення.

Література: 1. Валуев Б. О некоторых концепциях, составляющих альтернативу целостной системе управления // *Економіст*. – 2004. – №10.

УДК 658.152

Степаненко Н. О.

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Інвестиції є основою розвитку підприємств, окремих галузей, регіонів і економіки країни в цілому, оскільки сучасний рівень розвитку держави залежить від уміння інвестувати. Розвиток ринкової економіки потребує від господарюючих суб'єктів підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення стабільності їх функціонування в умовах динамічно мінливого економічного середовища. Одним з основних засобів забезпечення цього зростання є інвестиційна діяльність, що включає процеси вкладення інвестицій або інвестування, а також сукупність практичних дій щодо реалізації інвестицій.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів інвестування здійснювалися в роботах багатьох економістів, проте залишаються недостатньо вивченими питання, пов'язані із особливостями управління інвестиційною діяльністю на підприємстві.

П. С. Єщенко, Б. Є. Кваснюк вважають, що нестача інвестування народного господарства посилює спад виробництва, а він, у свою чергу, призводить до подальшого зниження інвестиційних можливостей суб'єктів господарювання та держави [1, с. 413].

На думку О. В. Писарчук, недосконалість та часті зміни законодавства, непередбаченість дій керівних органів державної влади погіршує правове поле діяльності інвесторів, що заважає стабільному розвитку господарюючих суб'єктів, фінансові можливості яких значно обмежені [2, с. 204].

Отже, метою даної роботи є вивчення теоретичних основ інвестування та визначення необхідності управління інвестиціями зважаючи на те, що в нових умовах господарювання з'явилася необхідність і були створені передумови до виділення інвестиційних процесів у якості самостійного об'єкта управління.

Основною метою сучасної інвестиційної діяльності є переведення економіки на інтенсивний шлях розвитку в умовах переходу до ринкових відносин з послідовним скороченням витрат на екстенсивне зростання виробничого потенціалу й збільшення вкладень в інтенсифікацію використання вже створених основних виробничих фондів. Управління інвестиційною діяльністю окремого господарюючого суб'єкта-підприємства передбачає керування інвестиційним портфелем підприємства (його формування, моніторинг, оцінки якості, реінвестування та ін.) та включає такі стандартні функції управління, як аналіз і прогнозування, стратегічне, поточне й оперативне планування, моніторинг (контроль) і регулювання діяльності.

У нових умовах господарювання, які характеризуються посиленням місцевого самоврядування й збільшенням ролі самофінансування, а також переходом до ринкової економіки, повинне істотно змінитися утримання, технологія й організація планування народного господарства регіону, в тому числі й планування інвестиційного комплексу.

На рівні підприємства керування інвестиційною діяльністю має здійснюватися відповідно до планів інвестиційної діяльності підприємства й включати реалізацію наступних основних цілей: забезпечення високих темпів економічного розвитку підприємства за рахунок ефективною інвестиційної діяльності; максимізацію доходів (прибутку) від інвестиційної діяльності; мінімізацію ризиків інвестиційної діяльності; забезпечення фінансової стабільності й платоспроможності підприємства в процесі інвестиційної діяльності.

© Степаненко Н. О., 2006



Однак у кожному разі раціональний підхід до впровадження управлінських рішень у процесі інвестування нерозривно пов'язаний з аналізом інвестиційної привабливості об'єктів інвестиційної діяльності.

Література: 1. Гейць В. М. Перехідна економіка: Підручник / В. М. Гейць, С. Г. Панченко, Е. М. Лібано-ва.; [За ред. В. М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 592 с. 2. Писарчук О. В. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності в Харьковском регионе // Зб. наук. ст. "Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України" – Харків: Основа, 2001. – 332 с. 3. Шеремет В. В. Управление инвестициями: В 2-х т. Т. 1 / В. В. Шеремет, В. М. Павлюченко, В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 1998. – 416 с.

Строкович А. В.

УДК 338. 242

МЕТОДИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ВЫБОРА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

В связи с приданием Украине Евросоюзом и США статуса страны с рыночной экономикой, значительно трансформируются цели и задачи, методы и средства функционирования отечественных предприятий.

Поэтому возникает задача формирования адаптированной стратегии развития предприятия, которая позволит трансформировать базовую стратегию с учетом возможных изменений рынков сбыта продукции и ростом объемов иностранных инвестиционных вложений. Для решение поставленной задачи целесообразно применение как общенаучных, так и специальных методов исследования.

Главными параметрами для выбора стратегии развития предприятия являются его конкурентоспособность, стратегический потенциал и уровень риска того или иного направления его развития. Перечисленные аспекты являются векторами, которые образуют трехмерное пространство, формируя тем самым куб стратегий развития предприятия. Определить координаты объектов возможно за счет применения метода позиционирования на основании шахматных матриц, которые образуют его стороны. Основаниями куба являются составляющие, которые характеризуют анализируемое предприятие и окружающую его среду, а именно – его конкурентоспособность, стратегический потенциал (внешний и внутренний), а также риск развития предприятия по тому или иному направлению.

Координаты позиционирования объектов, исходя из уровня конкурентоспособности и стратегического потенциала, можно определить на основе расчета соответствующего интегрального показателя, значение которого колеблется в диапазоне от 0 до 1:

$$КСП = \sum_N \frac{X_I}{X_{IE}} \times \alpha_I; \quad СПП = \sum_M \frac{Y_J}{Y_{JE}} \times \beta_J,$$

где КСП – интегральная оценка конкурентного статуса предприятия;

X_I – фактическое значение I-го локального показателя;

X_{IE} – эталонное значение I-го локального показателя;

N – количество показателей для оценки КСП;

СПП – интегральная оценка стратегического потенциала предприятия;

Y_J – фактическое значение j-го локального показателя;

Y_{JE} – эталонное значение j-го локального показателя;

M – количество показателей для оценки СПП.

Координаты позиционирования объектов, исходя из уровня риска развития предприятия по тому или иному направлению, целесообразно определять на основе экспертной оценки.

Каждая плоскость построенного на основе проведенной оценки куба может быть поделена на 3 части, каждой из которых будут соответствовать низкие, средние или высокие значения показателей. Каждый из 9 образованных сегментов будет характеризоваться соответствующей системой альтернативных стратегий развития предприятия.

Таким образом, предложенный портфельный метод выбора стратегии развития хозяйственного объекта является объективно обоснованным инструментом для принятия управленческого

© Строкович А. В., 2006

решения, позволяющим сформировать соответствующую систему стратегий как для предприятия в целом, так и для отдельных его подразделений, выбрать оптимальную стратегию в зависимости от уровня конкурентоспособности, стратегического потенциала и риска развития по определенному направлению.

Литература: 1. Пономаренко В. С. Стратегия розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2003. – 328 с. 2. Ястремская Е. Н. Стратегическое инвестирование предприятий: Монография / Е. Н. Ястремская, А. В. Строкович. – Харьков: РИО ХГАДТУ, 1999. — 184 с. 3. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Монографія. – 2-ге вид. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 488 с.

УДК 658

Талатура І. М.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ В УМОВАХ МОНОПОЛІЗОВАНИХ РИНКІВ

Управління промисловими підприємствами в умовах обмеженої конкуренції мають свої особливості. Обмеження конкуренції викликане, насамперед, впливами природних монополій, що працюють на певному ринку. За таких обставин виникає низка проблем, розв'язання яких потребує особливих управлінських рішень. Природні монополії впливають на діяльність своїх конкурентів уже від початку входження останніх на ринок виробництва товарів чи надання послуг, коли саме входження обумовлюється необхідністю глибокого фінансово-економічного аналізу можливостей роботи на такому ринку [1]. Адже природна монополія може вже працювати з використанням ефекту масштабу виробництва, з доволі низькими витратами на виробництво, що перешкоджатиме підприємству, яке входить на такий ринок, працювати з нормальним рівнем рентабельності. Дослідники рекомендують багато різноманітних засобів і для проведення аналізу, і для запровадження різноманітних засобів підготовки до входження на монополійний ринок, і для застосування державних методів впливу на монополійну ситуацію [2]. Актуальність проблеми обумовлюється збільшенням секторів економіки, в яких з'явилися монополісти після розпаду СРСР, а також появою деяких нових напрямів промислової діяльності, які для незалежної України визначилися у 1990-ті роки як зовнішні.

Метою дослідження є визначення напрямів управлінської діяльності на промисловому підприємстві у зв'язку з його виходом на монополізований ринок, а також оцінювання необхідності створення окремого підрозділу, який мав би виконувати відповідні управлінські дії. Використовуються методи аналізу та синтезу, логіки.

Дослідження наукових публікацій, присвячених стану монополійних ринків, діяльності підприємств-монополістів та державних органів економічного регулювання, насамперед Антимонопольного комітету України та його органів у регіонах, дозволяють зробити висновки щодо рекомендацій з досліджуваної проблеми. По-перше, діяльність промислових підприємств на монополізованих ринках має бути належним чином підготовленою. Необхідно враховувати досвід підприємства в роботі на таких ринках, а при його відсутності правильно позиціонувати підприємство щодо наявних монополістів, чітко визначити свою нішу на ринку. По-друге, в сенсі управління слід чітко визначити функції, виконання яких є нагальною потребою для вирішення завдань адаптації промислового підприємства до умов монополізованого ринку. Зокрема, необхідно визначитися щодо застосування методів оцінювання та аналізу власних можливостей підприємства, характеристик конкурентів монополістів, а також використання спеціальних методів оцінювання можливостей входження на ринок. По-третє, щодо створення підрозділу, який мав би виконувати управлінські дії для адаптації промислового підприємства на монополізованому ринку, то це питання слід вирішувати відповідно до масштабів виробництва. Для невеликих, а можливо й середніх підприємств варто скористатись послугами спеціалізованих консалтингових фірм. Щоправда створення таких консультативних органів, зорієнтованих на надання рекомендацій управлінського характеру саме у сфері монополійного середовища, є проблемою окремою, що вимагає самостійного дослідження й розв'язання.

Наукова новизна дослідження полягає в пропозиціях щодо формування комплексу заходів та засобів управління промисловим підприємством за умов його входження на монополізований ринок. Теоретичне значення полягає в пропозиції визначення окремого напрямку управлінської робо-

© Талатура І. М., 2006



ти. Практичними рекомендаціями промисловим підприємствам може бути створення спеціального підрозділу, який має розробляти програми, плани, вести моніторинг ринкової ситуації підприємства у зв'язку з його входженням на монополізовані ринки.

Література: 1. Костусев О. Природна монополія як об'єкт конкурентної політики // Вісник антимонопольного комітету України "Конкуренція". – 2004. — №2 (11). – С. 42 – 46. 2. В. Кіп Віскузі Економічна теорія регулювання та антимонопольна політика: Пер. з англ. / В. Кіп Віскузі, Джон М. Вернон, Джозеф Е. Гарингтон (мол.); [Наук. ред. пер. та авт. передм. О. Кілієвич. – К.: Вид. Соломії Павличко "Основи", 2004. – 1048 с.

Фролов Є. Ю.

УДК 628.31

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА ЗА УМОВ МАКРОЕКОНОМІЧНОЇ КООРДИНАЦІЇ

Однією з найбільш суттєвих особливостей сучасного розвитку світової економіки є поглиблення інтеграційних процесів. Науково-технічний прогрес, передусім розвиток інформаційних технологій, став важливою передумовою міжнародної інтеграції та глобалізації економіки, які на сучасному етапі є об'єктивними і закономірними явищами.

Прискорення інтеграційних процесів у світовій економіці, глобалізаційний поступ та взаємодія поміж країнами суттєво впливає на підприємства, фактично формує його зовнішнє середовище.

Зовнішнє середовище підприємства, знаходиться в постійній зміні та генерує виклики, котрі впливають на стратегію розвитку та процеси управління сучасним підприємством. Одним з таких елементів впливу є координація макроекономічної політики між країнами, хоча на перший погляд може здаватися, що цей процес суто теоретичний та не торкається практичної площини діяльності звичайного підприємства. Але це не так, рішення та зміни, що можуть відбуватися у сфері координації, безпосередньо впливають на процеси управління сучасним підприємством, особливо суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності [1, с. 2].

Інтеграційний розвиток акумулював механізми координації, за його умов відбувається уніфікація інструментів впливу на економіку, і чим тіснішою є взаємодія між країнами, тим тісніше координаційні процеси впливають на діяльність підприємств. Таких прикладів у сучасній економіці доволі багато: регулювання аграрного ринку в ЄС, взаємодія ЄС і Китаю на ринку текстилю, формування єдиної валютної та банківської політики в рамках ЄС та ін.

Однією з проблем, що постають перед сучасним підприємством, є наслідки макроекономічної координації.

Основною формою координації макроекономічної політики є координація шляхом застосування правил, котрі регулюють або ж коригують макроекономічні показники [2, с. 7]. Практика показує, що координаційна активність виникає між країнами, котрі знаходяться в інтеграційних об'єднаннях, або ж між найбільш розвиненими та впливовими економіками світу. На мікрорівні окремого підприємства наслідки координаційної активності, що ініціюється з боку держави, проявляються в наступному:

- 1) зміни в тарифному законодавстві: ліквідування або ж встановлення торговельних бар'єрів, уніфікація митного та тарифного законодавства (в рамках СОТ, ЄС);
- 2) введення уніфікованої системи стандартизації та сертифікації (в рамках ISO 9001);
- 3) зміни, а в разі входження в інтеграційні об'єднання уніфікація податкового та грошово-кредитного законодавства (в рамках ЄС);
- 4) лібералізація ринків капіталу;
- 5) зменшення розбіжностей у смаках споживачів, що обумовлюється низкою чинників, а саме: зростанням міжнародного туризму й обміну інформацією, зростанням рівня освіти та доходу;
- 6) зміна міграційної кон'юнктури та коливання ринку праці;
- 7) сприяння розвитку вузькоспеціалізованих і високотехнологічних підприємств;
- 8) зростання значення ефекту масштабу, що обумовлюється масовим виробництвом;
- 9) відкриття нових ринків збуту або ж навпаки квотування виробництва окремих видів продукції (в рамках ЄС);
- 10) розвиток інших форм зовнішньоекономічної діяльності, окрім експортно-імпортних операцій, а саме: ліцензування, передача ноу-хау, франчайзинг, інвестування [3, с. 89].

У практичній площині управління підприємством наслідки макроекономічної координації певним чином впливають на формування орієнтації зовнішньоекономічної стратегії. В числі можливих концепцій можна виділити етноцентричну, поліцентричну, глобальну і дуальну стратегії [3, с. 89].

© Фролов Є. Ю., 2006



Вибір концепції стратегічної орієнтації можна визначити як комплексний процес прийняття рішень, який характеризується взаємовпливом між його змінними. В цьому процесі макроекономічна складова є одним з основних факторів, що формує зовнішнє середовище підприємства та безпосередньо впливає на його зовнішньоекономічну стратегію.

Еволюційний розвиток економічних відносин між країнами, розробка та впровадження нових методологічних концепцій (теорія ігор) у дослідженні процесів макроекономічної координації доводять, що за сучасних умов підприємства можуть бути не тільки об'єктом, а й активним суб'єктом координаційних процесів, тим самим формуючи економічну політику країни та з потреби застосувати механізми лобювання необхідних рішень.

Література: 1. Державна програма розвитку промисловості на 2003 — 2011 роки // <http://www.industry.gov.ua>. 2. Концепція відродження промислового потенціалу України // <http://sru.org.ua> 3. Коломієць І. Ф. Управління зовнішньоекономічною діяльністю підприємства в процесі інтернаціоналізації. — Л., 2004. — 500 с. 4. Peter I. Hajnal. From G7 To G8: Evolution, Role and Documentation of a Unique Institution.

УДК 657.23

Чечетова-Терашвили Т. М.

КОРРЕКТИРОВКА КОНКУРЕНТНОЙ СТРАТЕГИИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СЛЕДСТВИЕ ДЕСТАБИЛИЗИРУЮЩЕГО ВЛИЯНИЯ ВНЕШНЕЙ СРЕДЫ

В современных условиях особую актуальность приобретает проблема сохранения устойчивых конкурентных позиций отечественных товаропроизводителей в рыночной среде. Решение этой проблемы напрямую зависит от соответствия разработанной конкурентной стратегии поставленным целям предприятия, ее дальнейшей корректировки и направлений реализации в условиях нестабильности внешней среды. Исследованию этой проблемы были посвящены работы как иностранных, так и отечественных ученых-экономистов, таких, как И. Ансофф, Ю. Иванов, А. Градов, М. Портер, А. Тищенко, В. Шинкаренко и т. д. Однако практически остался нерассмотренным вопрос дестабилизирующего влияния факторов внешней среды на разработку стратегии предприятия, диагностики соответствия выбранной конкурентной стратегии состоянию внешней среды и на основе всего этого корректировки конкурентной стратегии.

Поэтому целью данных тезисов является рассмотрение основных аспектов корректировки разработанной конкурентной стратегии в зависимости от изменения внешней среды.

Выбор конкурентной стратегии, соответствующей поставленным конкретным целям и задачам, осуществляется на основании полученной предприятием информации, которая содержит в себе основные показатели анализа факторов внешней среды (микро- и макроуровня), оказывающих непосредственное влияние на конкурентную позицию анализируемого предприятия; анализа деятельности предприятий-конкурентов и выделения из общего их количества основных конкурентов для анализируемого предприятия; анализа текущей конкурентной стратегии предприятий-конкурентов; определения стратегических намерений конкурентов на основании построения матрицы группового ранжирования; мониторинга конкурентной среды предприятия.

Задача конкурентной стратегии состоит в перемещении предприятия с существующей на более сильную позицию в конкурентной среде. Это осуществляется путем адаптации к внешним силам: конкуренции, рыночным переменам, развитию технологии; а также приведения ресурсов предприятия (стратегического потенциала) в соответствии с открывшимися возможностями или возникшими ограничениями. На основе этой информации предприятие получает возможность определить наиболее перспективные пути получения конкурентных преимуществ и обеспечения собственной конкурентоспособности, что позволит занять более лучшие позиции в конкурентной среде. Поэтому на следующем этапе разработки конкурентной стратегии, по мнению автора, необходимо провести диагностику соответствия выбранной конкурентной стратегии состоянию внешней среды и оценить внутренние возможности предприятия для реализации выбранной стратегии развития.

Под диагностикой соответствия конкурентной стратегии состоянию внешней среды предлагается понимать систему ретроспективного, оперативного и перспективного целевого анализа, направленного на выявление изменений в состоянии внешней среды, оценки угрозы влияния этих изменений на конкурентную позицию предприятия и оценку эффективности выбранной конкурентной стратегии. Изменения состояния внешней среды предприятия влекут за собой корректировку действующей конкурентной стратегии.

© Чечетова-Терашвили Т. М., 2006



Система діагностики, будучи неперервною, по времени роботи робить можливим ефективний контроль за реалізацією вибраної стратегії. В її задачу входить і оцінка ситуації всередині підприємства, і оцінка стану зовнішньої середовища підприємства при формулюванні конкурентної стратегії, і постійний контроль при її реалізації, і, в кінцевому рахунку, оцінка успішності стратегії в цілому по истеченні строку її впровадження.

В подальшому на підприємстві необхідно здійснювати постійний контроль над індикаторами, які характеризують напрям розвитку підприємства. При досягненні певного рівня цих індикаторів або суттєвого відхилення від напрямку їх досягнення, шляхом порівняння з еталонним або оптимальним значенням необхідно переходити до нової стратегії.

Література: 1. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. – Харків: Вид. дім "ІНЖЕК", 2003. – 328 с.

Чістяков А. С.

УДК 658.012

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗМІНИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Сьогодні вітчизняні підприємства знаходяться під впливом змінного зовнішнього оточення як з боку держави, так і глобального середовища. Ці обставини вимагають від підприємств не тільки пристосовуватися до змін, що притаманні зовнішньому оточенню, а й впливати на це оточення відповідними процесами, які, у свою чергу, здійснюються завдяки внутрішнім організаційним змінам.

Питанням дослідження проблем, що пов'язані з організаційними змінами, в тому числі управління ними, присвячені праці як вітчизняних, так і зарубіжних вчених, а саме: Л. Ю. Гордієнко, Т. С. Клебанової, Л. Д. Гітельман, Дж. Голдсміт, К. Клок, Й. Пенц [1] та ін. У той же час нові тенденції зовнішнього середовища підприємства потребують не тільки здійснення своєчасних організаційних змін, але і накопичення методів, що дозволять управляти цими змінами, тобто планувати їх, організувати, контролювати та мотивувати персонал підприємства.

Метою статті обрано визначення необхідності розгляду організаційних змін як об'єкта управління та виявлення його специфічних рис.

Аналіз матеріалів вітчизняних і зарубіжних дослідників організаційних змін, а також низки праць з проблем управління підприємством та змінами, що притаманні йому, дає можливість визначити ознаки, за якими можна віднести ці зміни до об'єкта, яким не тільки можна, а й необхідно управляти (таблиця).

Новизна викладених у даній статті результатів досліджень полягає в уточненні сутності організаційних змін як об'єкта управління та виявлення його специфічних рис залежно від сфери діяльності підприємства та типу зовнішнього оточення. В подальших дослідженнях організаційних змін необхідно виявити основні їх види, щоб обґрунтувати складові інформаційного забезпечення управління цими змінами.

Таблиця

Ознаки організаційних змін [1, с. 23 – 29]

Сфера діяльності	Оточення		
	Відносно стабільне	Змінне	Турбулентне
1	2	3	4
Виробництво	Профіль діяльності відносно стабільний, мінімальна модифікація діяльності і виробів	Модифікація діяльності і виробів на основі планів	Швидке старіння виробів і поява на ринку нових видів
Інновації	Невеликі і не революційні зміни, які не роблять перелому цінностей споживання та методів виробництва й дистрибуції	Інновації прирістні, неревольюційні та такі, які можна спрогнозувати	Бурхливі відкриття, винаходи ведуть до нових виробів і методів виробництва, прискорюючи закінчення життєвого циклу багатьох виробів

© Чістяков А. С., 2006

1	2	3	4
Ринок товарів	Попит, пропозиція і конкуренція стабільні, відносно постійна кількість клієнтів	Ситуація на ринку змінна, з'являються нові конкуренти, зникають старі, конкуренція помірною, яку можна передбачати	Гостра конкуренція, також наявність інфляції, розвиток ситуації на ринку важко передбачити
Стосунки керівництва і колективу	Стосунки урегульовані, суспільний спокій	Наявність протиріч в інтересах сторін	Зміни у відношеннях і поведінці, можливі конфлікти сторін, страйки та вимагання нових умов праці і винагородження
Суспільно-політичні відносини в оточенні	Суспільно-політичний спокій	Непевність безознак неспокою, поява суспільного розчарування з ймовірністю в подальшому появи напруги та загрози	Велика напруга в країні і/або на міжнародній арені, значні хвилювання в торгових і монетарних стосунках
Господарча і суспільна політика	Господарча і фінансова політика держави стабільна і стимулююча розвиток	Господарча і фінансова політика змінна, нервова, принципи регулювання нестійкі і мало стабільні	Політика хаотична, хвилюва і деструкційна в залежності від розвитку господарчої ситуації, постійне втручання в функціонування ринку та господарчих одиниць

Література: 1. Penc J. Innowacje i zmiany w firmie: Transformacja I sterowanie rozwojem przedsiębiorstwa. – W-wa: AW PLACET, 1999. – 344 s.

УДК 658.152.015

Чистякова А. В.

ОСНОВНІ СКЛАДОВІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ ІНВЕСТУВАННЯ В РОЗВИТОК ПЕРСОНАЛУ

У сучасних умовах розвитку ринкової економіки для більшості промислових підприємств України необхідно визначити пріоритетні напрямки інвестування, що здатні забезпечити конкурентоспроможність продукції та підприємства в цілому. У зв'язку з цим сучасне управління діяльністю має на меті забезпечити раціональне та ефективне використання всіх наявних ресурсів, найголовнішим з яких є персонал. Його значення посилюється тим, що успішна реалізація системи формування та розвитку персоналу є одним із найважливіших чинників розвитку підприємства.

Проблеми розвитку персоналу розглядалися в роботах таких вчених, як І. Ансофф, Н. І. Архипова, О. А. Грішнова, І. В. Журавльова, А. В. Кудлай, А. Я. Кибанова, А. М. Колот, В. Г. Щербак

© Чистякова А. В., 2006



та ін. Але недостатня вивченість досліджень процесу інвестування в розвиток персоналу зумовила необхідність виявлення нових підходів до вирішення цієї проблеми, визначення головних складових щодо формування стратегій вкладень. Висвітлення пропозиції до вирішення означеної проблеми є метою даної роботи.

Розвиваючи підхід І. В. Журавльової, А. В. Кудлай щодо стратегії інвестування в персонал, доцільно в якості основних складових, що є підґрунтям для формування інвестиційних стратегій у розвиток персоналу, виділити рівень його інноваційної активності та лояльність працівників підприємства.

Інноваційна активність відображає творчі можливості персоналу до розробки і впровадження інновацій на підприємстві, бажання застосовувати креативний підхід до вирішення проблем, що виникли на робочому місці, а також сприяє створенню й подальшому виробництву нових конкурентоспроможних товарів і послуг [1].

Під лояльністю персоналу розуміють доброзичливе, коректне, щире, поважне ставлення до керівництва, співробітників, їхніх дій та до підприємства в цілому; свідоме виконання співробітником своєї роботи відповідно до мети і завдань підприємства та в його інтересах, а також дотримання норм, правил і обов'язків, враховуючи неформальні щодо підприємства, керівництва, співробітників та інших суб'єктів взаємодії [2]. Отже, лояльність – це відданість персоналу своєму підприємству, яку необхідно виховувати та для проявлення якої потрібно створювати сприятливі умови для кожного робітника, тому що тільки лояльний робітник відчуває себе частиною підприємства, робить усе можливе задля його успіху.

У процесі інвестування перед суб'єктом інвестування — підприємством — постає проблема вибору об'єкта, а перед об'єктом — персоналом — підвищення своєї привабливості з метою залучення необхідних коштів для власного розвитку й ефективної роботи.

Формування стратегій інвестування доцільно здійснювати на основі шахової матриці за двома запропонованими критеріями: інноваційною активністю та лояльністю персоналу. Кількість квадратів матриці є варіативною, найбільш прийнятним варіантом є дев'ять, за аналогією з матрицею Мак-Кінзі [3]. Кожен квадрат матриці містить стратегію інвестування в працівника як носія нематеріальних активів, інвестицій, ноу-хау.

Активізація процесів розвитку виробництва на підприємствах України стає можливою саме завдяки ефективному управлінню персоналом та інвестицій у його розвиток. У сучасних умовах для ефективної діяльності промислового підприємства потрібні працівники, які швидко орієнтуються в професійному інформаційно-культурному полі та вміють визначати найбільш актуальні напрямки науки, техніки, промисловості. Це повинні бути не тільки висококваліфіковані спеціалісти, а люди, здатні творчо вирішувати технічні й наукові проблеми та відчувати себе частиною підприємства, робити все можливе задля його успіху. Саме такий персонал прагне підвищити свою кваліфікацію для подальшої інноваційної діяльності, а в інвестуванні в розвиток таких працівників зацікавлені підприємства.

Література: 1. Смірнов О. О. Інноваційна активність персоналу як джерело зростання конкурентних переваг підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2004. — №11. — С.116 – 125. 2. Журавльова І. В. Управління людським капіталом підприємства. Наукове видання / І. В. Журавльова, А. В. Кудлай. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. — 284 с. 3. Хміль Т. С. Стратегический менеджмент: Учеб. пособие / Т. С. Хміль, С. К. Василик, Л. О. Шишмарева. — Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. — 136 с.

Швец Є. В.

УДК 338.439.66

ЗАСТОСУВАННЯ СИСТЕМНОГО ПІДХОДУ У ФОРМУВАННІ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток економіки України в сучасних умовах обумовлює необхідність застосування системного підходу до формування стратегічного потенціалу підприємства (СПП). При цьому важливим напрямком економічних досліджень є управління реальними і потенційними можливостями функціонування та розвитку вітчизняних підприємств у сучасних ринкових умовах.

Різні аспекти вивчення наукових підходів до стратегічного менеджменту, формування та розвитку стратегічного потенціалу підприємства розглядалися в працях Д. Аакер [1], Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал [2], І. П. Отенка [3], В. С. Пономаренка, О. І. Пушкаря, О. М. Тридіда [4] та інших вчених. Однак ряд завдань, пов'язаних з поєднанням процесів розвитку й функціонування, пошуком пріоритетних напрямків економічного зростання, з уточненням сутності стратегічного потенціалу підприємства, забезпеченням розвитку підприємства, урахуванням ризику, визначенням припустимого рівня втрати стабільності під час змін, залишається недостатньо розробленим як у теоретичному, так і в практичному аспектах. Тому актуальною стає проблема формування стратегічного потенціалу підприємства на основі системного підходу, що надає змогу його ефективного розвитку.

Основною характеристикою у вивченні проблеми формування СПП є системний підхід, який становить одну з форм методологічного знання, пов'язану з дослідженням та створенням об'єктів як

© Швець Є. В., 2006

систем. Так, метою даної роботи є застосування системного підходу до формування стратегічного потенціалу підприємства для його ефективного функціонування.

Використання системного підходу для формування СПП вимагає наслідування його основним принципам. При цьому вважаємо за необхідне погодитися з думкою ряду провідних вчених, наприклад [3; 4], які вважають, що основними принципами системного підходу стосовно прийняття управлінських рішень є: розгляд усієї проблеми як цілої, як єдиної системи і виявлення всіх наслідків та взаємозв'язків кожного окремого рішення; процес прийняття рішення повинен починатися з виявлення та чіткого формування конкретних цілей; необхідні виявлення та аналіз можливих альтернативних шляхів досягнення цілей; цілі окремих підсистем не повинні вступати в конфлікт з цілями всієї системи. Таке системне уявлення має бути притаманне і для вирішення проблеми формування СПП.

Отже, можна припустити, що СПП з системної точки зору є характеристикою, яка відображає атрибут підприємства, що має забезпечити ефективність його функціонування в умовах змінного середовища. Звідси логічно є думка про те, що існують властивості самого стратегічного потенціалу як елемента системи. Якщо скористатися принципами системного підходу до стратегічного управління розвитком підприємства, то їх правомірно використовувати і при обліку формування СПП, використовуючи при цьому такі властивості системи: структурність, цілісність, динамічність, відкритість, інертність, еластичність, пропорційність, стабільність, синергетичність, адаптивність, гнучкість, оптимальність, достатність, інноваційний характер розвитку, мобільність, обмеженість у часі, спрямованість, самоорганізація та саморозвиток.

Новизною даної роботи є обґрунтування необхідності застосування системного підходу до формування СПП, що при подальших дослідженнях надасть можливість виявити таку сукупність властивостей стратегічного потенціалу, яка забезпечить ефективні рішення для досягнення стратегічних цілей підприємства.

Література: 1. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление: Пер. с англ. / Под ред. Ю. Н. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2002. — 556 с. 2. Минцберг Г. Стратегический процесс / Г. Минцберг, Дж. Б. Куинн, С. Гошал; [Пер. с англ. — СПб.: Питер, 2001. — 688 с. 3. Отенко И. П. Методологические основы управления потенциалом предприятия. Науч. изд. — Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. — 216 с. 4. Пономаренко В. С. Стратегічне управління розвитком підприємства. Навч. посібник / В. С. Пономаренко, О. І. Пушкар, О. М. Тридід. — Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. — 640 с.

УДК 658.01

Ярошенко И. В.

СТРУКТУРИЗАЦИЯ СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Диагностика деятельности украинских предприятий с целью совершенствования системы управления является особенно актуальной в существующих экономических условиях [1]. Начиная с девяностых годов прошлого столетия, в развитых странах для диагностики и управления предприятиями все шире используется сбалансированная система оценок (ССО) [2].

Первые попытки применения ССО на предприятиях Украины показали необходимость детализации и доработки методики формирования ССО. Успешное внедрение этой системы требует привлечения коллектива высококвалифицированных консультантов на длительный срок. Следовательно, больших затрат, тем более что отечественных специалистов в области ССО очень мало [3]. Целью нашей работы является детализация методики формирования на основе параметрического анализа иерархических структур управления предприятием.

Под параметрическим анализом понимается оценка эффективности системы управления на основе необходимой и достаточной совокупности частных обобщенных показателей, образующих иерархическую структуру [4].

Перед анализом существующих методик иерархической структуризации целей, функций и их параметров автором были сформулированы требования к базовой методике декомпозиции стратегических целей предприятия и задач деятельности исполнителей. Она должна обладать следующими свойствами:

- а) создавать условия для сравнения нескольких вариантов структур;
- б) позволять алгоритмизировать процесс структурирования;
- в) упрощать решение организационных вопросов проведения структуризации.

В результате качественного анализа существующих методик на их соответствие в качестве базовой автором была выбрана методика структуризации целей функций, основанная на учете среды и процесса целеполагания. Базовая методика потребовала определенных доработок:

- а) уровни иерархии были привязаны к конкретной задаче параметрического анализа ССО;
- б) сформированы условия перехода от структуры целей к организационной структуре предприятия;
- в) алгоритм декомпозиции построен таким образом, чтобы процесс декомпозиции осуществлялся как от верхних ступеней к нижним (дедукция), так и от нижних к верхним (индукция);

© Ярошенко И. В., 2006



г) выбраны методы многокритериальной оценки и координации параметров структуры. Полученная в результате структуризации глобальной цели задача многокритериальной оценки и принятия решения обладает, во-первых, лучшими маневренными качествами, чем исходная; во-вторых, снижается трудоемкость привязки ССО к конкретному объекту управления.

Литература: 1. Пономаренко В. С. Стратегія розвитку підприємства в умовах кризи: Монографія / В. С. Пономаренко, О. М. Тридід, М. О. Кизим. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003 — 328 с. 2. Разработка сбалансированной системы показателей. Практическое руководство с примерами / Под ред. А. М. Гершуна, Ю. С. Нефедьевой. — 2-е изд., расш. — М.: Олимп-Бизнес, 2005. — 128 с. 3. Шинкаренко И. Матрица для компании и страны // Эксперт. — 2005. — №45. — С. 30 – 39. 4. Мухин В. И. Исследования системы управления: Учеб. для вузов. – М.: Экзамен, 2003. — 384 с.

Ярошук О. Л.

УДК 330.131.7

РИЗИКИ ЯК ОБ'ЄКТ УПРАВЛІННЯ

Ризики — це складова частина сучасного ділового життя, яка потребує постійного та якісного управління. Але велика кількість збанкрутілих підприємств в Україні свідчить, що на них або відсутня система якісного управління ризиками, або взагалі відсутнє розуміння тих ризиків, з якими пов'язана діяльність цих підприємств. Ця проблема досить вагома не лише для вітчизняних підприємств, а й для багатьох країн світу, у зв'язку з чим існує безліч публікацій, що досліджують цю проблему [1; 2].

Метою дослідження є вияв тих ризиків, які найбільш характерні для вітчизняних підприємств, і зведення їх до єдиної класифікації з метою покращення якості управління ризиками.

Як у вітчизняній практиці, так і зарубіжній, ризики визначаються досить широко – як будь-які події, внаслідок яких очікувані фінансові результати діяльності підприємства можуть виявитися нижчими, ніж планувалося [2]. Але існує загальновідоме правило, що більший прибуток можна отримати лише ризикуючи. Тому ризикуючи слід розробити оптимальну модель прийняття рішень, тобто ведення бізнесу, при якій би підприємство, маючи простір для діяльності, могло визначити потенційну прибутковість будь-якого бізнес-рішення з боку ризиків і тим самим було певною мірою захищене від фінансових проблем. Для цього потрібно чітко розуміти, які саме ризики характерні для діяльності конкретного підприємства.

Партнери групи McKinsey виділяють чотири групи ризиків, серед яких [1]:

1. Ринковий ризик.
2. Кредитний ризик.
3. Операційний ризик.
4. Ризик обсягу бізнесу.

Для того щоб зрозуміти, чи характерний такий розподіл ризиків для вітчизняних умов, слід проаналізувати, що саме розуміється під ними.

Ринковий ризик визначає схильність до негативних змін ринкових цін, змін вартості цінних паперів, обмінних валютних курсів, процентних ставок та цін на біржові товари. Як видно, ця група ризиків цілком характерна і для українського ринку.

Група кредитних ризиків означає ймовірність невиконання позичальником, контрагентом своїх зобов'язань, передбачених договором. І ця група ризиків має місце у вітчизняній практиці, більш того вона є чи не найрозповсюдженішою серед усіх інших ризиків, характерних для пострадянського простору.

Операційний ризик означає ймовірність втрат унаслідок неадекватних внутрішніх процесів і систем, а також зовнішніх подій. У цьому випадку під останніми слід розуміти зміни економічного, нормативного, соціального та політичного характеру.

Ризик обсягу бізнесу пов'язаний зі змінами динаміки попиту, пропозиції або конкуренцією й становить залежність фінансового стану підприємства від коливань доходів. Адже в разі різкого падіння попиту відбувається падіння доходів, що і є одним із найголовніших ризиків діяльності.

Як бачимо, і операційний ризик, і ризик обсягу бізнесу теж характерні для діяльності вітчизняних підприємств. Але всі наведені групи ризиків не враховують, на погляд автора, ризику, що є притаманним саме для сучасної української економіки, він близький до операційних ризиків, але відображає неадекватність не внутрішніх, а зовнішніх процесів і систем.

Ризик неадекватності зовнішнього середовища та управлінських систем може охоплювати ризики неодержання або несвоєчасного одержання потрібних дозволів, ліцензій і т. п. у регулюючих органах з не-об'єктивних причин, що може призвести до зростання витрат, падіння доходу або недоотримання доходу.

Науковою новизною дослідження є доповнення наведеної класифікації ризиків групою ризиків неадекватності зовнішнього середовища та управлінських систем, характерних саме для вітчизняного бізнесу.

Література: 1. Бюлер К. Ризики як об'єкт корпоративного управління // Фінансовий ринок України. — 2004. — №9. — С. 29 – 32. 2. Деккер Т. Аналіз ризиків у системі корпоративного управління // Фінансовий ринок України. — 2004. — №11. — С. 32 – 33.

© Ярошук О. Л., 2006

Секція 2

Напрямки фінансового розвитку підприємств

УДК 657.22

Андрюхіна Є. В.

ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

Трансформація економіки України, розвиток конкуренції та входження у світове економічне співтовариство зумовили необхідність удосконалення господарського управління та його складової – обліку. В опрацювання теоретичних, методологічних і методичних аспектів удосконалення обліку ґрунтовний внесок зробили вітчизняні й зарубіжні вчені: Ф. Ф. Бутинець, С. Ф. Голов, Г. Г. Кірейцев, Дж. Фостер, Ч. Т. Хорнгрен, А. Д. Шеремет та ін.

Одним із основних напрямів вирішення багатоаспектної проблеми вдосконалення обліку є розвиток його форм. Форми обліку як стандарти організації систем обробки інформації завжди забезпечували виготовлення і спільне використання облікових даних в управлінні [1].

Організація управління й обліку на підприємстві сьогодні неможлива без застосування інформаційних технологій. Поширення інформаційних технологій в економіці та, зокрема, у бухгалтерському обліку принесло із собою масштабні революційні зміни. Інформаційні системи почали змінювати звичну структуру управління [2]. В інформаційному середовищі кожен працівник має специфічні, лише йому притаманні функції і знання. Крім того, використання споріднених інформаційних систем в управлінні різними виробничими системами приводить до єдиних методів ведення бізнесу, фінансів, обліку, діловодства й управління.

Процесно-орієнтований підхід до управління підприємством надає можливість отримати структуру, діяльність якої спрямована на постійне покращення якості кінцевого продукту та задоволення клієнта. Такий підхід базується на розумінні бізнес-процесу. Останній складається з набору операцій. Порядок їх виконання в рамках бізнес-процесу, як правило, чітко сформульовано технологією або відповідними правилами та інструкціями, тому такі поняття, як маршрути та правила, які визначають бізнес-логіку процесу, є необхідними його характеристиками.

Кожне підприємство прагнуло б придбати таку інформаційну систему, яка б дозволила вдосконалити багато внутрішніх процесів, зменшити собівартість продукції, виробляти її швидше та більш високої якості, ніж раніше, а крім того, розкрити нові резерви, якісно покращити бізнес підприємства та забезпечити йому стійку позицію в ринковій конкуренції [3]. Однак сама по собі система такого роду не може бути панацеєю абсолютно від усіх негараздів та проблем, вона лише повинна забезпечувати виконання цілковито визначених функцій.

Приклад таких систем – корпоративні інформаційні системи, які використовують методологію ERP (Enterprise Resource Planning – планування ресурсів підприємства); головне завдання ERP-системи – допомагати менеджерам керувати підприємством як системою.

Взагалі системи класу ERP можна поділити на дві групи: група "Управління виробництвом" та група "Управління бізнесом" [4]. Для ефективної роботи підприємства необхідно не тільки грамотно поставити процес виробництва, але й керувати всіма допоміжними процесами. На практиці за умови спрощення систем і зниження витрат на впровадження ERP-систем слід застосовувати галузеві типові рішення, які виходять із системи шляхом вирізання непотрібних модулів для конкретної галузі та наявності типових галузевих установлень. Таку систему інформаційного забезпечення класу ERP запропоновано відображати на рахунках бухгалтерського обліку з метою забезпечення обліковою інформацією відповідних користувачів з процесів, що відбуваються, і досить вдало та гнучко реагувати на зміни.

Література: 1. Мильнер Б. З. Теория организаций. — М.: Инфра-М, 1998. — 336 с. 2. Ивахненко С. В. Особенности организации бухгалтерского обліку в условиях застосування комп'ютерної техніки // Вісник Житомирського ІТУ. — 1999. — №9. — С. 98 – 106. 3. Бутинець Ф. Ф. Інформаційні системи бухгалтерського обліку: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 "Облік і аудит" / Ф. Ф. Бутинець, С. В. Ивахненко, Т. В. Давидюк, Т. В. Шахрайчук; [За ред. проф. Ф. Ф. Бутинця. — 2-е вид., перероб. і доп. — Житомир: ПП "Рута", 2002. — 544 с. 4. <http://erforum.com>. 5. Вороніна М. С. Нові можливості росту ефективності інформаційного забезпечення підприємства // Вісник. — 2001. — №3(19).— С. 104 – 107.

© Андрюхіна Є. В., 2006

ЕТАПИ ФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА

Наявність достатньої кількості власних фінансових ресурсів підприємства обумовлює його певний рівень конкурентоспроможності. В складі внутрішніх джерел формування власних фінансових ресурсів головне місце належить прибутку, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Виникає об'єктивна необхідність у формуванні податкової стратегії (ПС) підприємства з метою збереження фінансових ресурсів від можливих податкових ризиків.

Серед досліджень відомих російських та українських вчених найбільший інтерес при організації системи податкового стратегічного управління на підприємстві мають роботи А. В. Єлісеєва, А. Г. Завгороднього, Т. О. Козенкової, С. Ф. Сутиріна, А. І. Погорлецького, І. О. Бланка, Ю. Б. Іванова, А. І. Крисоватого, В. М. Суторміної, О. М. Тищенко та ін. [1 – 4]. Це дозволяє розкрити необхідність наявності методичної бази у вивченні процесу розробки власної податкової стратегії підприємства та обумовлює актуальність вибору даної теми.

Метою дослідження є розробка етапів податкової стратегії підприємства з використанням наступних загальнонаукових методів: абстрактно-теоретичного, діалектичного, аналізу та синтезу.

Процес формування податкової стратегії рекомендується здійснювати за наступними етапами:

1. Визначення періоду формування податкової стратегії. Це залежить від періоду загальної стратегії розвитку підприємства, оскільки податкова стратегія носить відносно неї підпорядкований характер.

2. Дослідження факторів зовнішнього податкового середовища і податкової політики держави. На цьому етапі враховується сучасний стан податкового поля та можливості його майбутніх змін; прогноз фінансової кон'юнктури ринку з урахуванням податкового планування на підприємстві.

3. Формування стратегічних цілей підприємства у сфері податкового планування (збільшення рівня благоустрою власників і максимізація рентабельності підприємства за рахунок зниження податкових витрат; оптимізація сукупності оподатковуваних баз; прийнятність рівня податкових ризиків у процесі здійснення майбутньої господарчої діяльності).

4. Конкретизація цільових показників ПС за періодами її реалізації. Тут передбачається динамічність представлення системи цільових стратегічних нормативів податкового планування, а також їх внутрішня і зовнішня синхронізація в часі.

5. Розробка податкової політики за окремими напрямками діяльності підприємства в процесі планування управління податковими відрахуваннями за кожним окремим видом податку.

6. Розробка системи організаційно-економічних (розміщення центрів податкової відповідальності) і економіко-правових (огляд і прогноз звичаїв ділового обігу та судової практики, нормативно-правової бази і її змін у довгостроковому періоді; створення прогнозу податкових зобов'язань при виникненні форс-мажорних обставин тощо) заходів щодо забезпечення реалізації податкової стратегії.

7. Оцінка ефективності розробленої ПС: погодженість ПС підприємства із загальною стратегією його розвитку; погодженість ПС із запропонованими змінами зовнішнього середовища; внутрішня збалансованість ПС; реалізованість ПС; прийнятність рівня ризиків, пов'язаних з реалізацією ПС; оцінка результативності ПС може бути розрахована на основі прогнозних розрахунків фінансових показників, а також виходячи з динаміки показника частин податкових відрахувань у доданій вартості підприємства) [5].

Таким чином, упровадження ПС дозволить досягти визначеного рівня фінансових ресурсів без наявності неочікуваних коливань у динаміці чистого прибутку після оподаткування.

Література: 1. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента. – К.: Ника – Центр, Эльга, 2003. – 448 с. 2. Брызгалин А. В. Налоговый учет и налоговая политика предприятия. — 2-е изд. / А. В. Брызгалин, В. Р. Черник. – М.: Аналитика-Пресс, 1997. – 368 с. 3. Иванов Ю. Б. Современные проблемы налоговой политики / Ю. Б. Иванов, А. Н. Тищенко. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2006. – 328 с. 4. Сутирин С. Ф. Налоги и налоговое планирование в мировой экономике / С. Ф. Сутирин, А. И. Погорлецкий. – СПб.: Полиус, 1998. – 216 с. 5. Теоретичні положення податкової стратегії // www.cis2000.ru

ВИКОРИСТАННЯ ВЕНЧУРНОГО ФІНАНСУВАННЯ ДЛЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

На сучасному етапі розвитку Україна втрачає свою конкурентоспроможність на світовій арені. Старі експортні бізнеси, які мали високу дохідність (металургія, хімія, нерухомість), вичерпали потенціал свого зростання. В той же час усе більшої ваги набувають компанії на основі інтелектуальної власності та ІТ-технологій. Забезпечення технологічного прориву України потребує мобілізації значних фінансових ресурсів, особливою розміщення яких є інвестування високоризикованих проектів. Це потребує специфічних методів мобілізації коштів, таких, як венчурне фінансування.

Мета дослідження — розглянути можливість та доцільність використання нових для України фінансових джерел інвестиційного забезпечення інноваційних проектів, таких, як венчурне фінансування.

Проведене автором дослідження встановило, що венчурне фінансування в Україні зростає швидкими темпами. Так, за даним Української асоціації інвестиційного бізнесу щотижневий реєструється 5 — 6 інвестиційних регламентів, а із 221 інвестиційного фонду, що були зареєстровані у III кварталі 2005 року, 177 — венчурні. В цілому на кінець 2005 року в Єдиному державному реєстрі було зареєстровано 228 інститутів спільного інвестування, із них 174 — венчурні. Об'єм емісії венчурних фондів досяг 24 млрд. грн. [1]. Аналіз за структурою активів венчурних фондів станом на 2005 рік показує, що 22% всіх активів склали акції, 35% — облигації, векселі — 36%, депозити — 1%, дебіторська заборгованість — 4%, інші активи — 2%; аналіз за галузевою спрямованістю венчурних фондів дозволяє виділити основні сфери інвестування — будівництво, торгівля, готельний і туристичний бізнес, переробка сільгосппродукції, страхування, інформатизація [2]. Таким чином, венчурні фонди стають більш поширеним та доступним джерелом отримання реальних коштів для розвитку.

Поштовхом для подальшого розвитку венчурного інвестування в Україні може стати прийняття на законодавчому рівні відповідних документів. Так, під час виступу зі щорічним посланням до Верховної Ради Президент представив програму розвитку високих технологій, у якій він підтримав ініціативу створення української Силіконової долини. Крім того, вже був підготовлений проект наказу, в рамках якого планується створити міжрегіональні технологічні центри.

Зазначимо, що досягти США лідируючих позицій на світовому ринку високих технологій допомогло саме створення Силіконової долини, обсяги ВВП якої перевищили у 2001 році 1,5 трлн. дол. США. Однією з головних причин того, чому Силіконова долина стала центром розвитку інновацій і підприємництва в США, є те, що вона з самого початку свого існування стала центром розвитку венчурної індустрії.

Перевагами венчурного фінансування є: 1) можливість отримати вищі доходи, ніж за інструментами інших ІСІ; 2) забезпечення коштами високоризикованих проектів; 3) стимулювання до мобілізації та ефективного використання ресурсів; 4) підвищення мотивації для інноваційної діяльності; 5) прискорення реалізації проектів; 6) можливість залучення іноземних інвесторів; 7) прозорість діяльності венчурів, яка дозволяє контролювати цільове використання коштів.

На жаль, розвиток венчурної індустрії в Україні стримують ряд протиріч у законодавстві, нерозвиненість фондового ринку, нестабільність у політичному житті країни, що відлякує потенційних закордонних інвесторів, відсутність кваліфікованих кадрів у сфері управління активами, недовіра більшої частини інвесторів до ІСІ та окремих фінансових інструментів.

На думку автора, венчурні фонди можуть бути також корисні більшості вже існуючих підприємств, що потребують додаткових джерел фінансування для модернізації технологічної бази та впровадження новітніх технологій. Таким чином, розвиток венчурних фондів дає чудову можливість для залучення інвестицій у найбільш перспективні проекти. Венчури можуть бути корисними як більшості вітчизняних ФПГ і міжнародних венчурних фондів, так і для представників малого та середнього бізнесу.

Література: 1. <http://www.ssmc.gov.ua>. 2. Венчур: ризиково, но прибыльно // Финансовые услуги. — 2005. — №5. — С. 61, 62.

© Васильчук І. В., 2006

ВИЗНАЧЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок при прийнятті інвестиційного рішення.

Питанню оцінки інвестиційної привабливості присвячена низка публікацій, які здебільшого характеризують методи оцінки інвестиційної привабливості окремих галузей економіки. Найбільшу увагу зазначеним питанням приділено в роботах А. І. Амошей, С. Козьменко, Т. Васильєвої, О. В. Косової, І. Кредич [1 – 4]. Аналіз методичних підходів до оцінки інвестиційної привабливості показав, що більшість методів вузькоспеціалізовані, не враховують у повному обсязі особливостей різних галузей економіки, мають різну методологічну базу, що ускладнює їх комплексне використання для оцінки інвестиційної привабливості. Але ці методики не можливо застосовувати для оцінки інвестиційної привабливості промислових підприємств.

Мета даної роботи – визначення інвестиційної привабливості підприємств України в сучасних умовах. Для цього необхідно проаналізувати методичні підходи щодо оцінки інвестиційної привабливості; розглянути умови та фактори формування інвестиційної привабливості й визначити інвестиційну привабливість підприємств України.

Інвестиційна привабливість підприємства формується за певних внутрішніх умов та під впливом зовнішніх факторів.

Науковцями [5; 6] перелічені умови формування інвестиційної привабливості підприємства та фактори впливу на цей процес. До умов впливу на інвестиційну привабливість віднесені перспектива розвитку підприємства, ефективність використання активів та перспектива збуту продукції. Інші фахівці [7; 8] взагалі не розглядають умови, а приділяють увагу тільки факторам формування інвестиційної привабливості підприємств. На думку автора, внутрішніми умовами формування є результати фінансово-господарчої діяльності; ефективність використання інвестиційних ресурсів; перспектива розвитку підприємства.

До зовнішніх факторів впливу на інвестиційну привабливість автором віднесено привабливість підприємств на різних рівнях господарювання та ризики їх діяльності.

У зв'язку з фактичною відсутністю методик оцінки для визначення інвестиційної привабливості була обрана методика, яка запропонована О. П. Коюдою [9; 10]. На першому її етапі здійснюється розрахунок інтегрального показника інвестиційної привабливості підприємства на підставі фінансової та бухгалтерської звітності, а на другому – корегування інтегрального показника відповідно до привабливості на різних таксономічних рівнях та ризиків діяльності підприємства. На підставі цієї методики були проведені розрахунки інвестиційної привабливості машинобудівних підприємств Харківського регіону. Подальшого дослідження потребує визначення інвестиційної привабливості з урахуванням особливості організаційної форми та стадії розвитку підприємства.

Література: 1. Амошей А. И. Системный анализ шахты как объекта инвестирования. – Донецк: Институт экономики и промышленности, 2002. – 68 с. 7. Бень Т. Г. Интегральная оценка финансового stanu предприятия / Т. Г. Бень, С. Б. Довбня // Финансы Украины. – 2002. – №6. – С. 53 – 60. 5. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К.: МП "Итем ЛТД", "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – 448 с. 2. Козьменко С. Багаторівнева система прийняття інвестиційних рішень / С. Козьменко, Т. Васильєва // Економіст. – 2001. – №6. – С. 52 – 57. 3. Косової О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи // Економіка та прогнозування. – 2003. — №3. – С. 119 – 137. 9. Коюда П. М. Оцінка інвестиційної привабливості / П. М. Коюда, О. П. Коюда // Зб. наук. статей "Актуальні проблеми та перспективи розвитку фінансово-кредитної системи України". – Харків: Фінарт, 2002. – С. 349 – 351. 10. Коюда О. П. Визначення інвестиційної привабливості підприємств // Зб. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 175. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003. – С. 154 – 162. 4. Кредич І. Методологічні підходи до визначення ефективності регіональних інвестиційних проєктів і програм // Економіка. Фінанси. Право. – 2002. – №3. – С. 28 – 30. 8. Крутик А. Б. Инвестиции и экономический рост предпринимательства / А. Б. Крутик, Е. Г. Никольская. – СПб.: Изд. "Лань", 2000. – 544 с. 6. Савчук В. П. Анализ и разработка инвестиционных проєктов: Учебное пособие / В. П. Савчук, С. И. Прилипко, Е. Г. Величко. – К.: Абсолют – В, Эльга, 1999. – 304 с.

ФІНАНСОВА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВ

В умовах економічної й суспільно-політичної нестабільності фінансовий стан підприємств вимагає постійного відстеження фінансових загроз. На жаль, в Україні фінансової безпеки підприємства приділяють увагу лиш тоді, коли підприємство вже опинилося у стані небезпеки, хоча її можна було попередити. Проблема забезпечення цієї безпеки вирішується уривчасто, таким дослідженням не вистачає комплексності й присутності категорійного апарату. Тому актуальною стає проблема забезпечення в ринкових умовах господарювання фінансової безпеки вітчизняних підприємств. Питаннями безпеки підприємств займалися такі автори, як М. М. Єрмошенко [1], В. І. Мутіян [2], Г. Пастернак-Таранущенко [3] та ін.

Метою дослідження є визначення можливих напрямків і показників забезпечення фінансової безпеки підприємств та їх аналіз на підприємствах України.

Безпека — це певний об'єктивний стан, заснований на відсутності загрози, відчутний суб'єктивно через одиниці чи угруповання [4]. В економіці існує багато видів безпеки, наприклад, інформаційна, ресурсна, екологічна, інтелектуальна, рекламна, політико-правова, техніко-технологічна, фінансова, тобто можна сказати, що видів безпеки є стільки, скільки можна виділити різноманітних видів середовища. Зупинимось на фінансовій безпеці підприємства.

У науковій літературі існує багато визначень щодо категорії "фінансова безпека підприємств", яка розглядається як складова економічної безпеки. Але слід зазначити, що цей вид безпеки має і самостійне значення. Фінансова безпека підприємства — це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємств, яке виражене в найкращих значеннях фінансових показників прибутковості й рентабельності бізнесу, якості управління та використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідендних виплат за цінними паперами підприємства, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив її технологічного та фінансового розвитку" [5]. На погляд автора, це дуже широке поняття фінансової безпеки. У цьому визначенні розглядається фінансова безпека не тільки з боку фінансів, а ще й з боку технології, яка зовсім не стосується фінансової безпеки.

Фінансова безпека підприємства може бути визначена як стан ефективного використання ресурсів підприємства, при якому значення інформативних фінансових показників ліквідності, платоспроможності, оборотності, прибутковості продажів і капіталу перебувають у припустимих межах своїх значень. Відомо, що такі показники (критерії, фактори), як платоспроможність, ліквідність, оборотність, капітал, прибутковість продажів, кредиторська й дебіторська заборгованість та фінансова стабільність, впливають на оцінку фінансової безпеки. Як бачимо, оцінку фінансової безпеки підприємства можна здійснити на основі аналізу всіх перерахованих вище показників та фінансової стабільності, ступінь якої визначається виходячи з достатності обігових коштів для здійснення виробничо-збутової діяльності.

З викладеного вище матеріалу можна зробити висновок — для того щоб забезпечити фінансову безпеку підприємствам, її не можна розглядати окремо, тому що вона пов'язана з іншими видами безпеки (інформаційна, політико-правова, техніко-технологічна), тобто фінансову безпеку треба розглядати і з точки зору внутрішніх факторів підприємства, і з точки зору зовнішніх факторів середовища.

Література: 1. Єрмошенко М. М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення. — К., 2001. — 312 с. 2. Мутіян В. І. Економічна безпека України. — К., 1999. — 464 с. 3. Пастернак-Таранущенко Г. Экономическая и национальная безопасность Украины // Экономика Украины. — 1994. — №2. — С. 51 — 57. 4. Економічна енциклопедія. Т. 1 / За ред. С. В. Мочерного. — К.: Академія, 2002. — 952 с. 5. Иванов А. Экономическая безопасность предприятия / А. Иванов, В. Шлыков. — М., 1995. — 268 с.

УДК 657.6

Затула О. В.

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ВНЕДРЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ФОРМ ФИНАНСОВОГО КОНТРОЛЯ В ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ГОСУДАРСТВЕННОЙ КОНТРОЛЬНО-РЕВИЗИОННОЙ СЛУЖБЫ

В настоящее время одним из наиболее важных дискуссионных вопросов совершенствования системы государственного финансового контроля является вопрос необходимости формирования и развития его новых форм, таких, как аудит финансово-хозяйственной деятельности и аудит эффективности бюджетных учреждений. Исследованием данной проблемы в Украине занимались такие ведущие ученые и практики М. В. Баринина-Закирова, И. С. Дребот, И. М. Иванов, Н. И. Рубан, М. И. Сивульский, И. Б. Стефанюк и др. Результатом анализа работ украинских ученых-экономистов показал, что однозначной оценки по данной проблеме не существует [1, с. 146; 2, с. 4; 3, с. 6].

© Задорожна Я. Г., 2006

© Затула О. В., 2006



Кроме того, актуальность изучаемой темы обусловлена отсутствием целей и задач внедрения новых форм контроля в деятельность Государственной контрольно-ревизионной службы (далее — ГКРС).

Целью работы является обоснование объективной необходимости освоения современных методов оценки рациональности целевых поступлений и внедрения индикаторов результативности в виде новых форм государственного финансового контроля – аудита финансово-хозяйственной деятельности и аудита эффективности бюджетных учреждений.

В ходе сравнительного анализа существующей отечественной системы ГКРС и ее аналогов в европейских странах можно сделать вывод, что наиболее целесообразной и эффективной формой государственного финансового контроля в Европе является финансовый аудит использования бюджетных средств, который позволяет сохранить бюджетные ресурсы; усилить ответственность руководства относительно организации контроля использования бюджетных средств; осуществить контроль за использованием бюджетных средств нарастающим итогом в течение года; обеспечить публичность информации об использовании бюджетных средств; проводить мониторинг финансовой отчетности и оценивать ее достоверность; изучить организацию системы внутреннего финансового контроля бюджетных учреждений.

Однако, по мнению автора, на современном этапе развития государственного финансового контроля в Украине невозможно достичь всех перечисленных выше результатов. Успешное внедрение новых форм контроля осложнено такими факторами: неготовностью кадров ГКРС к восприятию изменения философии государственного финансового контроля; отсутствием единой унифицированной нормативно-правовой базы и методологических основ осуществления государственного финансового контроля; необоснованностью критериев и неурегулированностью процедуры выбора объектов аудита; отсутствием правовых гарантий нефискальности финансово-хозяйственного аудита и др.

Принимая во внимание положительный мировой и незначительный отечественный опыт, для совершенствования системы государственного финансового контроля в Украине необходимо создать базу внедренных бюджетных программ и отслеживать происходящие изменения в ней; разработать методологические основы проведения государственного аудита, приближать их к международным стандартам с учетом специфики отечественного бухгалтерского учета в бюджетной сфере; осуществлять государственный аудит не только бюджетных организаций, государственных предприятий, но и субъектов хозяйствования, в уставном фонде которых доля государственного имущества превышает 50 процентов.

Литература: 1. Бариніна-Закірова М. В. Деякі проблеми нормативно-правового характеру у сфері державного фінансового контролю // Фінанси України. — 2005. — №1. — С. 145 – 155. 2. Сивульський М. І. Проблеми становлення системи державного фінансового контролю в Україні // Фінанси України. — 2005. — №3. — С. 3 – 9. 3. Стефанюк І. Б. Бюджетна реформа вимагає нових форм контролю // Фінансовий контроль. — 2004. — №5. — С. 5 – 8.

Карпов Л. Н.

УДК 330.322

ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ МИНИМИЗАЦИИ РИСКОВ В НАЛОГОВОМ ПЛАНИРОВАНИИ

На современном этапе развития экономики наиболее эффективной налоговой политикой для большинства предприятий является налоговое планирование, которое сопровождается повышенной рисковостью.

Между тем сейчас еще недостаточно исследованы риски в налоговом планировании и направления их минимизации, что негативно отражается на его результатах и финансовой устойчивости предприятия. Наличие данных проблем обусловило выбор темы исследования, основной целью которого является выявление направлений минимизации рисков в налоговом планировании.

Среди существующих подходов к классификации рисков в налоговом планировании следует выделить разработки В. В. Карповой [1]. В целом с предложенным подходом можно согласиться, однако, по мнению автора, целесообразно выделенные В. В. Карповой коммерческие, психологические и социальные риски включить в состав организационных рисков и дополнить их технологическими. Направления минимизации рисков в налоговом планировании определяются видом риска (таблица).

© Карпов Л. Н., 2006

Направления минимизации рисков в налоговом планировании

Вид риска	Определение риска	Направление минимизации
Законодательные	Обусловлены возможностью изменения законодательных и нормативных актов, регулирующих порядок налогообложения операций [1]	Использование резервных вариантов оптимизации налоговых платежей с учетом возможных изменений налогового законодательства; разработка методики принятия решений (преодоления коллизий) в условиях противоречивости налогового законодательства
Организационные	Обусловлены возможными организационными сложностями реализации мероприятий налогового планирования	Разработка мероприятий по минимизации технологических, коммерческих, психологических и социальных рисков
Технологические	Обусловлены возможными сложностями технологической реализации мероприятий налогового планирования	Анализ ресурсной, кадровой и прочей базы предприятия с целью расширения состава информации, относящейся к мероприятиям налогового планирования
Коммерческие	Связаны с возможностью возникновения конфликтных ситуаций с контрагентами по поводу несогласованного перевода на них налоговых обязательств [1]	Предварительное согласование всех планируемых мероприятий по налоговому планированию с контрагентами, интересы которых они затрагивают
Психологические	Обусловлены психологическим отношением лиц к мероприятиям налогового планирования [1]	Предоставление обоснованных разъяснений норм действующего законодательства по вопросам налогового планирования лицам, принимающим участие в данных мероприятиях
Социальные	Связаны с возможностью возникновения конфликтных ситуаций с работниками предприятия вследствие проведения мероприятий налогового планирования [1]	Разработка мероприятий по дополнительной социальной поддержке работников
Контроля	Обусловлены возможностью привлечения повышенного внимания контролирующих органов в результате мероприятий налогового планирования	Разработка мероприятий по снижению "прозрачности" налоговых схем и достижению необходимого уровня уплаты налоговых платежей, определенного контролирующими органами
Ответственности	Обусловлены возможностью применения финансовой, административной и уголовной ответственности к лицам, принимающим участие в мероприятиях налогового планирования	Анализ информационной законодательной базы, относящейся к применению налоговых схем, повышение квалификации персонала с целью выявления возможных ошибок

Таким образом, в процессе исследования были выявлены направления минимизации рисков в налоговом планировании, на основе которых возможно разработать методику минимизации, что будет выступать направлением дальнейших исследований.

Литература: 1. Карпова В. В. Формирование системы налогового планирования на предприятии: Дис. ... канд. экон. наук. – Харьков, 2005. – 260 с.

УДК 658.15

Коломієць М. В.

ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ВИРОБНИЦТВО ПРОДУКЦІЇ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Витрати на виробництво продукції виступають своєрідним індикатором діяльності машинобудівного підприємства. Управління ними фактично означає збільшення прибутку та зниження ціни одиниці продукції.

Окремі аспекти управління витратами виробництва вивчалися зарубіжними вченими: К. Друрі, Р. Ентоні, Б. Нідлзом, Ч. Хорнгреном, а також відображені в працях вітчизняних та російських вчених: Л. Дікань [1], А. Бочарнікова, М. Волкової, С. Голова, В. Дубової [2], О. Олійник та ін.

Практична значимість та недостатня розробка у вітчизняній літературі проблем управління виробничими витратами саме на машинобудівних підприємствах за сучасних умов у комплексі визначили вибір теми дослідження та її актуальність.

© Коломієць М. В., 2006



Метою дослідження є обґрунтування методологічних засад формування і функціонування ефективної системи управління витратами на виробництво продукції машинобудівних підприємств та необхідності вдосконалення організації та ведення обліку витрат на виробництво продукції.

Результатом дослідження є переосмислення теоретичних і методичних підходів до управління витратами, передусім, до обліку витрат, адаптація якого до сучасних вимог ринку потребує уточнення економічної сутності основних понять. Так, наприклад, виникають певні труднощі з перекладом термінів "издержки", "затраты", "расходы" з російських та закордонних джерел українською мовою. У вітчизняній нормативно-правовій літературі відбулася заміна цих трьох самостійних термінів одним — "витрати" [3]. Проте дані поняття різняться за змістом, за функціями, що виконуються підприємствами, складністю їх взаємозв'язку.

Типова схема класифікації витрат у промисловості складається з дев'яťох ознак [4]. З метою кращого аналізу та управління витратами в рамках дослідження згадану класифікацію було розширено з позицій управлінського обліку.

В управлінні витратами на виробництво продукції машинобудівних підприємств є ряд проблем, що потребують вирішення, серед них: недостатня керованість процесами формування собівартості продукції; нестабільність рівня витрат на виробництво машинобудівної продукції через зростання операційних витрат, переважно за статтею "матеріальні затрати" (супроводжується певним зростанням виробничої діяльності) [5].

Для подолання перелічених проблем автор пропонує побудувати інтегровану систему господарського обліку, вести облік витрат за нормативним методом, організувати контроль виробничих витрат за центрами відповідальності, створити ефективну систему контролю над витратами за допомогою моделі прогнозування витрат у розрізі цехів, розбити затрати на ремонт устаткування за цехами та за окремими аналітичними рахунками, поліпшити якість, своєчасність та повноту надання оперативної інформації про витрати, перевитрати сировини та інші негативні явища у виробництві.

В умовах формування ринкових відносин в Україні здійснюється безперервний пошук і використання найбільш раціональних та ефективних форм і методів управління виробництвом. Створення та освоєння на практиці нових нетрадиційних систем одержання інформації про витрати й результати виробничої діяльності, застосування нових підходів і методів планування, обліку та контролю, зрештою, дозволить вирішити багато завдань ефективного управління сучасним підприємством.

Література: 1. Дікань Л. В. Мінімізація витрат виробництва в умовах перехідної економіки / Л. В. Дікань, О. О. Калініченко. — Харків: Гриф, 2000. — 136 с. 2. Дубовая В. В. Внутрішньогосподарський облік витрат машинобудівного виробництва для оперативного управління // www.investgazeta.net 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати": Затверджено наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318. 4. Методические рекомендации по формированию себестоимости продукции (работ, услуг) в промышленности, утвержденные приказом Государственного комитета промышленной политики Украины от 02.02.2001 г., №47. 5. Секторний аналіз економіки Харківської області: 2004 // Проект стратегічного планування. — Агентство США з Міжнародного розвитку. — Урбан Інститут (США). — 2004. — 612 с.

Коновалов М. І.

УДК 336.221

ПОДАТКОВЕ ПЛАНУВАННЯ ГОСПОДАРСЬКИХ ОПЕРАЦІЙ — ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

На сучасному етапі формування і становлення системи економічних відносин в Україні, який характеризується досить складною та, найчастіше, непослідовною політикою державного регулювання, фактичні результати фінансово-господарської діяльності підприємств залежать від вміння останніми обрати найбільш доцільні способи діяльності, що будуть поєднувати, з одного боку, належний рівень реалізації обов'язків у галузі оподаткування, а з другого — отримання в результаті здійснення підприємницької діяльності прибутку.

Податки як економіко-соціальне явище мають певну кількість зовнішніх сторін прояву, але з точки зору підприємства це, перш за все, витрати невиробничого характеру. Повністю виключити такі витрати під час здійснення господарської діяльності підприємство не може, проте спроможне суттєво зменшити їх абсолютну величину.

Дієвим механізмом, належна реалізація якого є підставою та суттєвою умовою досягнення згаданого вище результату, є податкове планування на рівні суб'єкта господарювання як невід'ємна

© Коновалов М. І., 2006

частина управління його фінансово-господарською діяльністю, що характеризується системним використанням оптимальних законних податкових способів і методів для встановлення бажаного майбутнього фінансового стану об'єкта в умовах обмеженості ресурсів й можливості їх альтернативного використання [1].

Реалізація суб'єктами підприємництва системи податкового планування дає змогу зменшити податкове навантаження на підприємство, збільшити його обігові кошти, прибуток та вхідний грошовий потік [2].

З урахуванням того факту, що в процесі здійснення підприємством виробничо-фінансової діяльності значна роль належить саме його господарським операціям, можливість їх використання як своєрідного інструменту в процесі податкового планування набуває важливого значення.

При цьому податкове планування господарських операцій підприємства може здійснюватися як під час його створення, так і в процесі діяльності господарюючого суб'єкта, який уже існує [3].

На законодавчому рівні взагалі така можливість передбачена принципами підприємницької діяльності такими, як самостійного формування підприємцем програми діяльності, вибору поставальників і споживачів продукції, що виробляється, залучення матеріально-технічних, фінансових і інших видів ресурсів, використання яких не обмежено законом, встановлення цін на продукцію та послуги відповідно до закону; комерційного розрахунку і власного комерційного ризику [4].

Проведені в галузі податкового планування дослідження вказують на існування альтернативних варіантів використання господарських операцій підприємства для досягнення найвищого фінансового результату шляхом законної податкової оптимізації. Так, до їх системи входять наступні варіанти, перелік яких не є вичерпним:

використання податкового статусу контрагента за договором (*вплив на відносини оподаткування специфічного статусу пов'язаних осіб, платників податків – нерезидентів, особливостей платника ПДВ, Єдиного податку та ін.*);

обрання необхідної форми здійснення господарської операції та виду діяльності взагалі;

керування умовами господарських договорів (*у тому числі з точки зору моменту виникнення податкових зобов'язань у контрагентів*);

використання податкових режимів зовнішньоекономічної діяльності.

За таких обставин податкове планування господарських операцій підприємства є актуальним і набуває первинного та важливого значення.

Література: 1. Вылкова Е. С. Налоговое планирование / Е. С. Вылкова, М. В. Романовский. — СПб.: Питер, 2004. — 636 с. 2. Єлісєєв А. В. Податкове планування на підприємстві // Дисертація канд. екон. наук: 08.06.01. — Львів: Національний університет "Львівська політехніка", 2003. — 204 с. 3. Иванов Ю. Б. Суть, принципы и методы налогового планирования. // Сборник систематизированного законодательства. — Вып. 9. — Сентябрь. — 2005. — С. 7. 4. Господарський кодекс України 436-IV від 16.01.2003 р. // Відомості Верховної Ради. — 2003. — №18 – 22. — С. 44.

УДК 658.011.47

Котыш Е. Н.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОПРЕДЕЛЕНИЯ СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

Становление и развитие рыночных отношений в Украине обуславливает активизацию процессов приватизации предприятий, купли-продажи, слияния и поглощения и т. д. Для успешного осуществления этих процессов необходима, в первую очередь, адекватная оценка стоимости компании. Это позволит ей решать важнейшие задачи в инвестиционной сфере, антикризисном управлении, реструктуризации и т. д. Таким образом, рассматриваемая тема является актуальной.

Как показало проведенное исследование, одной из причин проблем, возникающих в ходе оценки объектов хозяйствования, является неоднозначность в определении экономической сущности категории "стоимость предприятия". Поэтому необходимо всесторонне изучить и проанализировать имеющиеся подходы к определению этого понятия для совершенствования методического обеспечения процесса оценки стоимости предприятия.

Анализ экономической литературы показал, что существующие определения этой категории [1 — 6] имеют ограничения в практическом применении, так как экономический смысл, который включается в это понятие, зависит от цели оценки (таблица).

© Котыш Е. Н., 2006

Анализ основных подходов к определению категории "стоимость предприятия"

Определение категории	Недостатки подхода
Расчетная величина, за которую предполагается переход предприятия из рук в руки на дату оценки в результате коммерческой сделки между добровольным покупателем и добровольным продавцом после адекватного маркетинга, при этом предполагается, что каждая сторона действовала компетентно, расчетливо и без принуждения [1]	Неопределенность факторов, формирующих расчетную величину
Суммарная оценка совокупности бизнес-линий с добавлением рыночной стоимости "нефункционирующих" активов, которые не используются в процессе хозяйствования [2]	Не учитывает влияние внешних факторов на стоимость предприятия
Наиболее вероятная цена, по которой объект оценки может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции, когда стороны сделки действуют разумно, располагая всей разумной информацией, а на величине цены сделки не отражаются какие-либо чрезвычайные обстоятельства [3; 4; 6]	Неопределенность категории, разумная информация
Стоимость, по которой возможно отчуждение объекта оценки на рынке подобного имущества на дату оценки при подписании договора между покупателем и продавцом после проведения соответствующего маркетинга [5]	Ограниченность информации по сделкам с подобным имуществом

Таким образом, стоимость предприятия является основой экономических отношений между субъектами хозяйствования в процессе принятия и реализации управленческих решений. Оценка данного показателя должна базироваться на совокупности показателей, расчет которых производится на определенную дату.

Для решения поставленной в работе цели предлагается стоимость предприятия (CE) рассматривать как функцию от следующих показателей: рыночная стоимость активов предприятия (а), включая основные и оборотные фонды, нематериальные активы; условия конкретного рынка (m); реальный и будущий доходы (i); инвестиционная привлекательность (ip):

$$CE = f(a; m; i; ip).$$

Такой подход позволит при рассмотрении механизма определения стоимости предприятия учитывать внешние и внутренние источники ее формирования, что позволит снижать влияние негативных факторов.

Таким образом, в представленной работе получило дальнейшее развитие определение такой экономической категории, как "стоимость предприятия".

Литература: 1. Международные стандарты оценки: перевод, комментарии, дополнения / Международный комитет по стандартам оценки. В 2-х т. — М.: Аскери-ASCA, 2000 // <http://mrsa.lv1.ru> // РОО Shop. Htm. 2. Валдайцев С. В. Оценка бизнеса и инновации — М.: Информационно-издательский дом "Филинь", 1997. — 336 с. 3. Сычева Г. И. Оценка стоимости предприятия (бизнеса). Сер. "Учебники и учебные пособия" / Г. И. Сычева, Е. Б. Колбачев, В. А. Сычева. — Ростов н/Д: Феникс, 2003. — 384 с. 4. Есипова. Оценка бизнеса. Учебное пособие. — 2003. — 324 с. 5. Круш П. В. Оцінка бізнесу: Навчальний посібник / П. В. Круш, С. В. Полищук. — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 264 с. 6. Грязнова А. Г. Оценка бизнеса / А. Г. Грязнова, М. А. Федотова. — М.: Финансы и статистика, 1998. — 512 с.

Коретнік О. С.

УДК 658.15

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Фінансування є головною проблемою при здійсненні підприємствами інноваційної діяльності. Цю проблему розглядали, зокрема, В. П. Александрова, С. В. Бреус, А. Кузнецова, В. Г. Федоренко, О. М. Юркевич [1 – 5] та ін.

Стратегічне значення для забезпечення інноваційного розвитку економіки України полягає в необхідності стимулювання інноваційної активності промислових підприємств України та розширенні можливості залучення різноманітних інвестиційних ресурсів.

© Коретнік О. С., 2006



Метою дослідження є визначення можливих джерел фінансування інноваційної діяльності підприємств та аналіз їх використання підприємствами України.

Під фінансуванням інноваційної діяльності авторами розуміється забезпечення інноваційних проектів ресурсами, до складу яких входять як кошти, так й інвестиції, що виражаються в грошовому еквіваленті, в тому числі основні й оборотні засоби, майнові права і нематеріальні активи та ін.

До джерел фінансування інноваційної діяльності можна віднести:

державні інвестиційні ресурси (бюджетні засоби і засоби позабюджетних фондів, державні заощадження, пакети акцій та інші основні й оборотні фонди і майно державної власності й ін.);

інвестиційні ресурси, в тому числі фінансові ресурси господарських суб'єктів комерційного і некомерційного характеру, суспільних об'єднань, фізичних осіб, у тому числі іноземних;

інвестиційні ресурси іноземних інвесторів (іноземні держави, міжнародні фінансові й інвестиційні інститути, окремі організації, інституціональні інвестори, банки і кредитні установи).

Найважливішими джерелами недержавної системи фінансування інноваційних проектів у даний час, на думку автора, виступають власні засоби підприємств; засоби, мобілізовані шляхом емісії цінних паперів; кредити комерційних банків; спеціалізовані та благодійні фонди; засоби інвестиційних компаній, інших підприємств і організацій, зацікавлених у реалізації інноваційних проектів.

Окремими джерелами фінансування інноваційної діяльності можуть виступати венчурний капітал та фінансовий лізинг. Але, на жаль, їх частка у фінансуванні інноваційної діяльності підприємств України залишається незначною.

Для розширення можливих джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні слід приділити особливу увагу розвитку венчурного капіталу та фінансового лізингу. Також необхідне створення задовільних умов для здійснення інноваційної діяльності в Україні. Подальших досліджень потребує вивчення можливості використання в сучасних умовах фінансових інструментів для фінансування інноваційної діяльності в Україні.

Література: 1. Александрова В. П. Джерела фінансового забезпечення інноваційної діяльності // Проблеми науки. – 2004. – №1. – С. 22 – 29. 2. Бреус С. В. Аналіз інноваційної діяльності промислових підприємств України // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №5(35). – С. 121 – 128. 3. Кузнецова А. Банківський сектор України як джерело фінансування інвестиційно-інноваційної діяльності / А. Кузнецова, Я. Карпа // Вісник НБУ. – 2004. – №1. – С. 60 – 63. 4. Федоренко В. Г. Інвестиційно-інноваційні процеси в Україні / В. Г. Федоренко, Д. А. Степанов // Економіка та держава. – 2004. – №3. – С. 10 – 16. 5. Юркевич О. М. Фінансове забезпечення науково – технічної діяльності // Фінанси України. – 2004. – №6. – С. 106 – 112.

УДК 658.8

Кротенко М. М.

ВЛИЯНИЕ ОТ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ НА РЕАЛИЗАЦИЮ КОММУНИКАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях рыночной экономики одним из направлений финансового развития предприятия является успешная реализация ее коммуникативной политики.

В процессе реализации коммуникативной политики предприятию приходится сталкиваться с воздействием большого количества факторов. Одним из наиболее значимых факторов является потребительский спрос. Уровень потребительского спроса во многом определяет успешность осуществления коммуникативной политики предприятия. В большей степени уровень потребительского спроса зависит от цены на товар. Цена способствует установлению экономических отношений между производителем и потребителями. Она определяет рентабельность и прибыльность. Цену продукции можно определить как существенный элемент, определяющий финансовую стабильность и стабильность предприятия в целом. В рамках маркетинга вопросами формирования цены товара занимается ценовая политика предприятия.

Ценовая политика – это искусство управления ценами и ценообразованием, искусство устанавливать на товары такие цены и так варьировать ими в зависимости от положения товара и предприятия на рынке, чтобы поставленные цели были достигнуты [1]. Вопросам изучения ценовой политики занимались такие ученые: Е. П. Голубков, А. П. Панкрухин, Г. Л. Багиев, Ф. Котлер [1 – 4].

Ценовую политику предприятия можно образно разделить на две основные составляющие. Это ценообразование товара и использование ценовых стратегий при реализации товара. Цено-

© Кротенко М. М., 2006



вые стратегии – это определение предприятием из всех возможных направлений действий в области ценообразования главного, обеспечивающего достижение поставленной цели в каждом конкретном месте и в конкретный временной отрезок [1].

В рамках осуществления коммуникативной политики предприятия целесообразно использовать ценовые стратегии, которые будут способствовать достижению поставленных перед коммуникативной политикой целей.

Проанализировав цели коммуникативной и ценовой политики предприятия автор пришел к выводу, что коммуникативная и ценовая политики предприятия тесно взаимосвязаны между собой, поскольку способствуют достижению целей друг друга. Также автором было установлено, что для более эффективной реализации коммуникативной политики целесообразно использовать инструменты коммуникативной политики совместно с ценовыми стратегиями. Использование ценовых стратегий следует осуществлять в рамках поставленных перед коммуникативной политикой целей, в противном случае эффективность от их использования может быть отрицательной.

Использование ценовых стратегий в рамках реализации коммуникативной политики предприятия способствует достижению более высоких экономических результатов, что в свою очередь повышает уровень конкурентоспособности предприятия на рынке.

Література: 1. Багиев Г. Л. Маркетинг: Информационное обеспечение. Бенчмаркетинг. Диагностика. – СПб.: Изд. СПбГУЭФ, 1998. 2. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – 3-е изд. – М.: Финпресс, 2003. 3. Панкрухин А. П. Ценообразование: проблемы, стратегии, инструментарий // Маркетинг в России и за рубежом. – №1. – 1999. 4. Котлер Ф. Управление маркетингом. – М.: Экономика, 1980.

Лебідь О. В.

УДК 330.46:658.15

ЗАСТОСУВАННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ПІДХОДУ ДО УПРАВЛІННЯ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах змін у сучасному економічному середовищі, які характеризуються посиленням динамізму, прискоренням технологізації, загостренням конкуренції, впливом глобалізації, результати діяльності всіх організацій суттєво залежать від належних змін в управлінні. При цьому одним з об'єктів управління, що вимагає посиленої уваги, є капітал підприємства. Дослідженню цієї фундаментальної економічної категорії присвячені праці декількох поколінь видатних вчених. Капітал є провідною ланкою відтворювального процесу в теорії та практиці виходу з економічної кризи, тому виникає необхідність пошуку можливості застосування нових підходів до управління ним.

Однією з новаторських концепцій управління є концепція синергії, що має за основу сучасний науковий міждисциплінарний напрямок досліджень – синергетику [1]. Дослідженням проблем економічної синергетики, зокрема самоорганізації та синергічних ефектів займалися І. Ансофф, М. Портер, М. Кантер, Е. Кемпбел, К. Саммерс Лачс, В. Мілованов, М. Осипова, Л. Баєв, П. Забелін, П. Петров, А. Поспелов, П. Шананін, Г. Кіндрацька, Ж. Поплавська, О. Пушкар та інші автори [1; 2].

Серед науковців немає єдиної точки зору щодо доцільності та ефективності синергетичного підходу. Також не досить чітко визначені явища чи процеси, які потребують вивчення з позицій синергетичного підходу [1 – 3]. Тому необхідно обґрунтувати правомірність застосування синергічних засад в управлінні капіталом підприємства.

Перш за все слід зазначити, що під синергетичним підходом розуміється загальнонауковий підхід дослідження, спосіб діалектичного методу досліджень, пов'язаний з принципами самоорганізації, саморозвитку та об'єктивним існуванням ефектів синергії [3].

Також варто зауважити, що синергетичний підхід базується на системному та кібернетичному підходах, розвиваючи та доповнюючи їх з урахуванням специфіки досліджуваних явищ та самої синергетики [4].

Отже, основна особливість застосування засад синергії щодо управління капіталом підприємства – це розгляд об'єкта управління як системи, що є обов'язковою умовою. Тому для вирішення поставленого завдання необхідно перевірити систему "капітал підприємства" на відповідність вимогам синергетичного підходу.

Узагальнюючи результати досліджень різних авторів щодо визначення та окреслення вимог синергетичного підходу, можна виділити два основні напрямки. Перший визначає характеристики, якими має володіти система для того, щоб застосування синергетичного підходу було доцільним і ефективним. Так, вимоги до об'єкта дослідження згідно з Г. Хакеном наступні: це має бути складна,

© Лебідь О. В., 2006

нелінійна, відкрита, нестабільна система, в якій відбуваються якісні зміни, виявляються емерджентно нові якості, виникають просторові, часові, просторово-часові або функціональні структури, що можуть бути впорядкованими та хаотичними [5]. Існує низка дещо спрощених підходів до визначення вимог-характеристик систем, що не виходять за рамки вищепредставленого [1; 3; 4].

Другий напрямок визначає вимоги синергетичного підходу з точки зору поділу всієї сукупності систем на три класи: малі (прості) системи, саморегульовані та системи, що саморозвиваються. Ознаки, за якими класифіковані системи – це кількість елементів та характер зв'язків між ними. Синергетичний підхід доцільно застосовувати лише до систем, що саморозвиваються, а "там, де йде мова про малі (прості) системи, застосування синергетичної термінології є надмірним" [6, с. 9]. Так, системи, що саморозвиваються, – це системи з великою кількістю елементів, які мають ієрархію рівней організації, здатні генерувати в процесі розвитку нові рівні, при чому кожен новий рівень зворотно впливає на попередні рівні, перебудовує їх, в результаті чого система здобуває нову цілісність [6].

З упевненістю можна стверджувати, що система "капітал підприємства" є складною (складається в великій кількості підсистем та елементів), відкритою (обмінюється різноманітними ресурсами із зовнішнім світом), нелінійною (описується нелінійними рівняннями), у більшості випадків нестабільною (знаходиться далеко від стану внутрішньої рівноваги), періодично в ній (системі) відбуваються якісні зміни підсистем або окремих елементів, що призводить до зміни самої системи. Таким чином, застосування синергетичних засад щодо дослідження проблем управління капіталом підприємства є правомірним.

Література: 1. Синергетическая парадигма. Многообразие поисков и подходов / Отв. ред. В. И. Аршинов, В. Г. Буданов, В. Э. Войцехович. – М.: Прогресс – Традиция, 2000. – 536 с. 2. Кэмпбелл Э. Стратегический синергизм / Э. Кэмпбелл, Лач К. Саммерс. — 2-е изд. – СПб.: Питер, 2004. – 416 с. 3. Мочерный С. Синергетический поход в экономическом исследовании // Економіка України. – 2001. – №5. – С. 44 – 49 4. Князева Е. Н. Одиссея научного разума. Синергетическое видение научного прогресса. – М.: Наука, 1995. – 228 с. 5. Синергетике – 30 лет. Интервью с профессором Г. Хакеном // Вопросы философии. – 2000. – №3. – С. 53 – 61. 6. Степин В. С. Саморазвивающиеся системы и постнеклассическая рациональность // Вопросы философии. – 2003. – №8. – С. 5 – 18.

УДК 658.016.8

Погосова М. Ю.

ПРОБЛЕМИ ДІАГНОСТИКИ БАНКРУТСТВА УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

Перехід України від командно-адміністративної до ринкової моделі господарювання супроводжувався зміною умов і принципів функціонування підприємств. Макроекономічна нестабільність, з одного боку, та відсутність досвіду роботи в конкурентному середовищі – з іншого, призвели до виникнення й поглиблення кризових явищ на вітчизняних підприємствах. Саме тому гостро постала проблема банкрутства суб'єктів господарювання, виникла необхідність регулювання цього процесу на державному рівні, потреба в розробленні системи діагностики й запобігання банкрутству, а також стратегій виходу з кризових ситуацій на самих підприємствах. На сучасному етапі ще не всі аспекти цієї багатогранної й складної проблеми з'ясовано та обґрунтовано.

Важливим є створення моделі діагностики банкрутства українських підприємств. З методичного погляду перешкод для цього немає. Проблеми виникають з інформаційною базою для розробки української моделі, оскільки портрет вітчизняного підприємства-банкрута в кожному випадку має більше індивідуальних, специфічних рис, ніж спільних ознак, які лягли б в основу цієї моделі.

Для досягнення поставленої мети був вивчений вітчизняний і закордонний досвід побудови моделей діагностики банкрутства. Були розглянуті моделі Альтмана [1; 2], Р. Лиса [3; 4] та Таффлера [2; 4]. Всі ці закордонні моделі мають ряд недоліків під час використання в Україні: на показники діяльності українських підприємств значно впливають фактори неекономічного характеру (політична нестабільність у країні, недостатній розвиток законодавчої бази тощо); коефіцієнти, що беруть участь у розрахунках, не завжди здатні достовірно оцінювати фінансовий стан підприємства, а значить, і ризик його банкрутства; граничні значення, встановлені для закордонних підприємств, не відповідають умовам функціонування вітчизняних господарюючих суб'єктів і тому не досяжні для них.

Інший підхід запропонував Бівер [1]. Його сутність полягає в градації п'яти показників за числовим значенням. Однак за різними показниками підприємство може попадати в різні класи, що викликає складність тлумачення отриманих результатів.

© Погосова М. Ю., 2006



Розрахунки показників для декількох підприємств показали, що оцінки ризику банкрутства за різними моделями часто не збігаються. Вихід з становища, що склалося, полягає, на думку автора, в розробці вітчизняних моделей для кожної галузі, які б враховували специфіку нашої дійсності. Більш того, показники повинні щороку тестуватися на нових вибірках з метою уточнення їх дискримінантної чинності.

Автором також був вивчений російський досвід оцінки схильності підприємства до банкрутства. Російські економісти Р. С. Сайфулін і Г. Г. Кадиков [1; 5] для виведення своєї дискримінантної 5-факторної моделі використали метод, запропонований Альтманом. Саме ці 2 моделі є, на думку автора, прийнятними для застосування на вітчизняних підприємствах.

Новизна дослідження полягає у проведенні порівняльного аналізу моделей оцінки схильності господарюючих суб'єктів до банкрутства та визначенні моделей, використання яких є доцільним та прийнятним для оцінки ризику банкрутства в сучасних економічних умовах.

Основним напрямком подальших досліджень в області діагностики банкрутства в Україні є визначення основних коефіцієнтів, що адекватно визначають фінансовий стан підприємств різних галузей промисловості, питомих ваг їхнього впливу та нормативних значень.

Література: 1. Бочаров В. В. Финансовый анализ. – СПб.: Питер, 2002. – 240 с. 2. Закон України "Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом" від 30 червня 1999 р. // Відомості Верховної Ради. – 2000. – №42 – 43. – С. 378. 3. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посіб. – К.: Тов. "Знання"; КОО, 2000. – 368 с. 4. Іваниченко В. В. Финансовый анализ: Учеб. пособ. – Харьков: Изд. дом "ИНЖЭК", 2003. – 176 с. 5. Колесарь Е. Изучение отечественного и зарубежного опыта диагностики банкротства // Економіст. – 2002. – №10. – С. 60 – 63.

Рубан В. В.

УДК 330.322

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ

Нині реальні (капітальні) інвестиції представляють одну з умов ефективного функціонування сучасних промислових підприємств. Зміна економічної системи, різноманіття форм власності, а також інші інституційні перетворення зажадали істотного коректування як методології, так і критеріїв оцінки ефективності реальних інвестицій [1; 2].

Цілями дослідження є аналіз та вдосконалення механізму оцінки ефективності реального інвестування.

Проведений аналіз свідчить, що в зарубіжній літературі не виділяють поняття "ефект" і "ефективність", що є недоліком.

Ефективність реальних інвестицій — це поняття, що характеризує різні сторони дохідності інвестицій. Для оцінки ефективності реальних інвестицій використовують чотири основні показники [3]: чистий приведений дохід (NPV), внутрішню норму дохідності (IRR), індекс дохідності (PI) та період окупності (PP).

На думку автора, до названих показників для більш обґрунтованої оцінки реальних інвестицій слід ще віднести модифікований коефіцієнт внутрішньої рентабельності проекту (MIRR) та дисконтований термін окупності інвестицій — (DPP), які виправляють недоліки, притаманні відповідно показникам IRR та PP. Слід зазначити, що в літературі можна зустрітися і з іншими варіантами назв показників.

На думку автора, при економічній оцінці реальних інвестицій слід використовувати наступні трактування понять "ефект" і "ефективність". Ефект — це корисний результат, забезпечуваний у результаті реалізації проекту капітальних вкладень, який може бути економічним, соціальним, екологічним, науково-технічним, ресурсним.

Ефективність передбачає зіставлення корисного результату з витратами або ресурсами, що його забезпечили. З цієї точки зору показник NPV, який широко використовується за кордоном і в країнах СНД, є показником ефекту, а IRR, MIRR, DPP та PI слід віднести до показників ефективності. Не можна погодитися з науковцями, які показник NPV вважають вимірником ефективності інвестицій.

Показник MIRR заміняє широко розповсюджений показник IRR, ліквідує його недоліки й залишаючи за собою його переваги перед показником NPV. Спільне використання цих показників поряд зі строком окупності інвестицій дозволить більш обґрунтовано підійти до прийняття рішень. І головне,

© Рубан В. В., 2006

показники NPV і MIRR не конфлікують між собою, а дають однозначні оцінки відносно пріоритетності проектів.

DPP є досконалішим методом оцінки інвестиційних проектів. Очевидно, що в разі дисконтування термін окупності збільшується, тобто завжди $DPP > PP$. Значить, проект, прийнятний за критерієм PP, може виявитися неприйнятним за критерієм DPP. Перевага DPP над традиційним методом PP полягає в наявності чіткого критерію прийнятності проектів. При використуванні DPP проект приймається, якщо він окупає себе протягом терміну свого існування. DPP також містить оцінку ліквідності, яка недоступна показнику NPV.

Таким чином, оцінка ефективності реальних інвестицій – важливий інструмент у фінансовому менеджменті. Виділення таких понять, як "ефект" і "ефективність" дозволяє правильно інтерпретувати показники оцінки ефективності реальних інвестицій. Використання показників MIRR та DPP дозволить більш обґрунтовано провести ранжирування проектів реальних інвестицій.

Література: 1. Бень Т. Методические подходы к формированию собственных инвестиционных ресурсов предприятия // Экономика Украины. – 2002. – №9. – С. 22 – 25. 2. Губанов С. Конкурентоспособность экономики — функция системы воспроизводства // Экономист. – 2003. – №4. – С. 9 – 20. 3. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент. – К. МП "ИТЕМ" ЛТД "Юнайтед Лондон Трейд Лимитед", 1995. – С. 432. 4. Орлов П. Сравнительная оценка эффективности капитальных вложений // Экономика Украины. – 2004. – С. 27 – 32.

УДК 330.341.1

Серпухов М. Ю.

АДЕКВАТНІСТЬ ЗАСТОСУВАННЯ ІСНУЮЧИХ ІНСТРУМЕНТІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

На сучасному етапі розвитку економіки України особливу увагу приділяють її інноваційній спрямованості. Інноваційний розвиток економіки держави є запорукою сталого економічного зростання, яке базується на успішній реалізації економічно обґрунтованих проектів.

Найбільш часто в сучасній практиці, при оцінці ефективності інноваційної діяльності підприємств, використовуються ті ж самі показники, що й при оцінці ефективності інвестиційної діяльності. Але на відміну від інвестиційної діяльності інноваційна діяльність підприємств має певні особливості, які походять з характеру інновацій. При оцінюванні ефективності інноваційної діяльності ігнорування особливостей інновацій приводить до отримання результату, який не відповідає дійсності. Існуючі інструменти оцінки ефективності інноваційної діяльності не враховують суттєві фактори, що впливають на кінцевий результат інновації. При цьому існуючі інструменти оцінки фінансової ефективності інноваційної діяльності мають певні недоліки. Трансформація існуючих інструментів оцінки ефективності інноваційної діяльності засновується на можливостях врахування адекватних інноваційної діяльності грошових потоків та притаманному їм рівню ризику. Дана теорія розроблена Т. Коуплендом, Т. Коллером, Д. Муррином [1] і має своє відображення в працях Є. Ф. Бріггема [2]. Існуючі підходи, при яких оцінювання інвестиційних проектів розглядається як сукупність взаємопов'язаних елементів, що дає змогу на основі узагальненого показника визначити ефективність розглянутого проекту, розробленого С. Д. Супрун, потребує подальшого вдосконалення та адаптації до оцінювання ефективності інноваційної діяльності [3].

Основною метою дослідження є визначення недоліків існуючих інструментів оцінки ефективності інноваційної діяльності та розробка пропозиції відносно їх подальшого вдосконалення.

Існуючі інструменти оцінки ефективності інноваційної діяльності можна віднести до 2 категорій: дисконтні та недисконтні. Дисконтні методи: чистий приведений дохід (NPV), внутрішня ставка доходності (IRR), індекс прибутковості (PI), дисконтований період окупності (DPP) та їх модифікації. Загальним недоліком визначених групи показників є спроба врахування тільки фінансової ефективності інноваційної діяльності.

Чистий приведений дохід (NPV). До основних недоліків цього показника можна віднести: подвійне та необґрунтоване врахування ризиків проекту та складності при їх визначенні; розрахунок до визначеного часу, при цьому враховується, що залишкова вартість дорівнює нулю; складності з розрахунком, як правило, ставки дисконту є незмінною протягом проекту, що не завжди є таким.

Внутрішня ставка доходності (IRR). До недоліків слід віднести: його статичний характер, який не враховує можливі зміни в грошових потоках та, як наслідок, отримуємо нереальні ставки доходу; складність виникає у порівнянні альтернативних варіантів, що розрізняються за масштабами та строками дії.

© Серпухов М. Ю., 2006



Індекс прибутковості (PI). Недоліками цього показника є: специфічність застосування тільки при одноразових інвестиціях; сума чистого грошового потоку враховується тільки за окремі інтервали експлуатації проекту, що не завжди відповідає дійсності.

Дисконтований період окупності (DPP) також має недоліки, які полягають у специфічності застосування та врахуванні грошового потоку тільки за окремий період реалізації інновацій.

Недисконтні інструменти оцінки ефективності інноваційної діяльності, такі, як термін окупності інвестицій (PP) та рентабельність (PI), також мають свої недоліки, основні з яких полягають в неврахуванні теорії вартості грошей у часі та кількості оборотів оборотного капіталу, що дуже суттєво впливає на формування прибутку в абсолютних показниках.

Таким чином, було визначено недосконалість існуючих інструментів оцінки ефективності інноваційної діяльності та основні їх недоліки. Використання отриманих результатів дасть змогу обирати більш ґрунтовні підходи при оцінці ефективності інноваційної діяльності та удосконалювати існуючі інструменти оцінки.

Література: 1. Коупленд Т. Стоимость компании: оценка и управление / Т. Коупленд, Т. Коллер, Д. Муррин; [Пер. с англ. – М.: ЗАО "Олимп-бизнес", – 1998. – 158 с. 2. Брігхем Є. Ф. Основи фінансового менеджменту / Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 408 с. 3. Супрун С. Д. Оцінка ефективності інвестиційних проектів підприємств // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 82 – 87.

Соловйова О. Г.

УДК 657.425

ОБҐРУНТУВАННЯ ЕФЕКТИВНОГО МЕТОДУ АМОРТИЗАЦІЇ

Соціально-економічна нестабільність, некомплексний характер законодавства спричинили кризові явища в економіці країни. Внаслідок цього знижується стимул підприємств до швидкого оновлення матеріально-технічної бази, а роль інвестиційних джерел виконують власні кошти, серед яких важливу роль відіграють амортизаційні відрахування [1]. Амортизація в обліковій політиці підприємства передбачає вибір методів нарахування амортизації та встановлення амортизаційних періодів таким чином, щоб вчасно сформувати власні фінансові ресурси для забезпечення відтворення основних засобів. За допомогою амортизації регулюється швидкість обороту основних засобів та інтенсифікується процес їх відтворення. Амортизація є одним із факторів впливу на конкурентоспроможність продукції. За допомогою амортизаційних відрахувань підприємство може оптимізувати платежі до бюджету з податку на прибуток. Таким чином, амортизація — вагомий фактор впливу на операційну та інвестиційну діяльність підприємства, отже, тема дослідження носить актуальний характер.

Метою дослідження є обґрунтування ефективного методу нарахування амортизації та розробка практичних рекомендацій щодо його застосування в сучасній обліковій політиці підприємства.

У ході дослідження були використані методи аналізу, моделювання, зіставлення, статистичних спостережень тощо.

Інформаційною базою дослідження є нормативно-законодавчі акти, дані статистичних спостережень, наукові праці з питань амортизації вчених П. А. Орлова, Н. Д. Бабяк, С. Ф. Голова, М. В. Чумаченка та ін.

У ході дослідження був проведений аналіз законодавчих документів, аналіз ефективності амортизаційної політики ТОВ "ХЗПТУ" та її недоліків і розробка рекомендацій щодо їх усунення, зокрема впровадження ефективного методу амортизації. Аналіз нормативної бази нарахування амортизації свідчить про необхідність підприємств вести одночасно бухгалтерський та податковий облік амортизації. Важливість дослідження для ТОВ "ХЗПТУ" підкреслюється великим рівнем зносу його матеріально-технічної бази та низькими темпами її оновлення. Для амортизації основних засобів на підприємстві використовується метод зменшення залишкової вартості із застосуванням норм Закону "Про прибуток" [2].

Недосконалість методики нарахування амортизації в бухгалтерському обліку полягає в застосуванні норм і методів, визначених податковим законодавством. Використання податкових норм не відповідає об'єктивним умовам експлуатації, а нарахована амортизація не відображає реальної зношеності основних засобів [3]. Для обґрунтування ефективного методу амортизації в процесі дослідження розкрито переваги та недоліки застосування прискорених та неприскорених методів амортизації, проведено розрахунки сум амортизації на вантажний автомобіль ЗІЛ-130 із використанням різних методів та порівняння нарахованих амортизаційних відрахувань за роками використання різного об'єкта та його залишкової вартості. Критерієм ефективності методу аморти-

© Соловйова О. Г., 2006

зації запропоновано максимальне значення теперішньої вартості власних фінансових ресурсів підприємства. За результатами дослідження підприємству рекомендовано використання кумулятивного методу амортизації впродовж перших 5 років експлуатації автомобіля і прямолінійного методу протягом останніх 5 років експлуатації. Змішаний спосіб нарахування дасть можливість максимізувати прибуток до оподаткування протягом строку експлуатації об'єкта і найбільш швидко повернення інвестованих коштів для подальшого вкладення в оновлення.

Науково-практична новизна дослідження полягає у виборі ефективного методу амортизації, який дозволить забезпечити амортизаційні відрахування в якості джерела фінансування відтворення основних засобів і максимізувати обсяг власних фінансових ресурсів протягом амортизаційного періоду.

Література: 1. Бабяк Н. Д. Ефективна амортизаційна політика підприємства та критерії її оцінки // Економіка підприємства та управління виробництвом. – 2003. – Червень. – С. 69 – 74. 2. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.94 р. №334/94-ВР // Бухгалтерія. – 2005. – №26. – С. 3 – 25. 3. Орлов П. Направления обоснования амортизационной политики отечественных предприятий в условиях ее либерализации // Бизнес-Информ. – 2004. – №5, 6. – С. 5 – 11.

УДК 658.15

Шумило Ю. О.

БЮДЖЕТУВАННЯ ЯК ЕФЕКТИВНА ТЕХНОЛОГІЯ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Розквіт доби легких грошей, період невизначеності й відсутності правил гри в українському бізнесі залишився в минулому. Посилення контролю зі сторони держави, запекла конкуренція, прихід інвесторів, нестача привабливих ринкових сегментів вимагають від підприємців все більших зусиль для утримання завойованих раніше позицій на ринку. До керівників поступово приходить розуміння потреби розвитку бізнесу і розширення сфер впливу шляхом удосконалення методів і процедур управління у своїй організації. В умовах невизначеності зовнішнього середовища характерною ознакою вітчизняної економіки є високі комерційні ризики, які можуть бути знижені за допомогою використання ефективних технологій планування, обліку і контролю фінансових потоків та результатів діяльності підприємства.

Наявність ефективних технологій управління фінансами стає головним фактором життєздатності організації, тобто ефективність роботи підприємства прямо залежить від стану внутрішньофірмового планування. Створення такої системи на підприємстві – це важливий процес, який вимагає відповідних ресурсів, навичок та вмінь. Одним із можливих варіантів вирішення поставлених проблемних питань є впровадження бюджетування в організаціях [1, с. 57].

Автор намагався з'ясувати, які саме переваги схиляють керівників підприємств до впровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах, з якими проблемами вони стикалися в процесі налагодження функціонування цієї управлінської технології та відповідно які рекомендації можуть надати початківцям. Використано декілька методів у процесі дослідження: анкетне опитування, узагальнення і порівняння.

У результаті дослідження чітко сформульовані, за питомою вагою (частоти) висловлених думок фахівців-практиків, переваги, проблеми і рекомендації, пов'язані з впровадженням бюджетування на підприємстві.

Проведене дослідження доповнює вже існуючі цікаві розробки вітчизняних науковців, наприклад, наукове дослідження С. В. Онищенко, яке присвячене обґрунтуванню ефективності впровадження бюджетування на підприємствах залежно від розмірів самих цих підприємств [2, с. 78].

Отримані результати дослідження є, безумовно, цікавими через виявлені закономірності з практичної точки зору. Безцінним доповненням до проведеного дослідження було б проведення наступних опитувань щодо галузі, територіального розташування підприємств, а також узагальнення результатів впровадження бюджетування відповідно до наведених вище ознак.

Література: 1. Мортиков В. Бюджетні обмеження діяльності підприємства // Фінанси України. – 2004. – №1. – С. 56 – 63. 2. Онищенко С. В. Упровадження бюджетування на вітчизняних підприємствах // Фінанси України. – 2003. – №4. – С. 76 – 81. 3. Білик М. Бюджетування у системі фінансового планування // Фінанси України. – 2003. – №3. – С. 97 – 109.

© Шумило Ю. О., 2006

Секція 3

Підприємницька діяльність у ринковій економіці України

Єрмоленко О. А.

УДК 311:338.43(477)

СТАТИСТИКА РОЗВИТКУ РИНКОВИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ УКРАЇНИ

Після виходу у світ Указу Президента України "Про заходи щодо забезпечення формування та функціонування аграрного ринку" почався другий етап реформування аграрного сектору. На цьому етапі основним завданням було проголошено створення та забезпечення подальшого розвитку ринкових відносин в аграрній сфері шляхом розвитку ринкової інфраструктури.

Оскільки контроль за процесом реформування здійснює держава, і саме державні структури повинні оцінювати процеси формування ринкових відносин в аграрному секторі, актуального значення набуває інформаційне забезпечення прийняття рішень, головним джерелом якого є офіційна статистична звітність. Однак аналіз щорічної звітності показав, що вона містить дуже суперечливі й неповні дані. Наприклад, у збірнику "Україна в цифрах" за 2004 рік є дані про урожайність основних сільськогосподарських культур за регіонами, а у збірнику за 2003 рік їх немає, а тому визначити таку важливу тенденцію як ефективність використання наявних земельних ресурсів не можна.

Безумовною вимогою щодо забезпечення достовірності вимірювання певного якісного процесу (а розвиток ринкових відносин є саме таким явищем) являється попередня його інтерпретація та концептуалізація, визначення сутності й змісту важливих характеристик, які необхідно спостерігати для забезпечення ефективного впливу на його існування. Поняття "ринкові відносини", поки що не має остаточного загально визнаного тлумачення. Оскільки близьким до нього є поняття "аграрний ринок" і його можна сприймати як кінцеву мету формування ринкових відносин, то з нього можна починати пошук відповідного визначення ринкових відносин.

Аграрний ринок – це сфера взаємодії суб'єктів ринку щодо забезпечення виробництва і вільного руху сільськогосподарської продукції, продовольчих товарів, технологій, засобів виробництва і послуг для агропромислового комплексу, аграрної науково-технічної продукції [1, с. 6].

З цього визначення можна об'єктивно вибрати невелику кількість ключових елементів системи ринкових відносин, які потребують кількісної оцінки, а саме: суб'єкти ринку; агропромисловий комплекс; рух капіталу, продукції, технологія; науково-технічне забезпечення агропромислового комплексу. До цього переліку необхідно додати оцінки розвитку форм власності (кількість суб'єктів господарювання за формами власності, обсяги їх капіталів, показники результативності господарювання); показники, які характеризують структуру аграрного сектору економіки за розмірами господарств, сфера їх діяльності, показники результативності господарювання; обсяги і структура фінансового забезпечення відтворювальних процесів для різних господарств; оцінки техніко-технологічного забезпечення діяльності суб'єктів аграрного сектору; кількісні характеристики тенденцій зміни цін, показники кон'юнктури ринку сільськогосподарської продукції і ринків, пов'язаних з їх обслуговуванням; показники зовнішньоекономічних зв'язків та їх впливу на результативність функціонування аграрного сектору. За цими даними державні органи отримують можливість регулювати власними важелями співвідношення форм власності, структуру аграрного комплексу за розмірами господарств, оптимізувати фінансове забезпечення ринкових структур, розвивати систему ціноутворення на ринку продукції сільського господарства і супутніх галузей, що його обслуговують, складати програми розвитку техніко-технологічного забезпечення.

Крім даних зі статистичних збірників, місцевим органам управління доцільно створити інформаційне забезпечення управління відтворенням капіталу цієї сфери на основі стандартних форм звітності (передусім фінансової).

Напрямами розвитку досліджень вказаної проблеми є формування технології моделювання розвитку ринкових відносин, системи їх моніторингу.

Література: 1. Формування та функціонування ринку агропромислової продукції (практичний посібник) / За ред. П. Т. Саблука. – К.: ІАЕ, 2000. – 556 с. 2. Україна у цифрах 2003: Статистичний довідник. — К.: Консультант, 2004. – 272 с. 3. Україна у цифрах 2004: Короткий статистичний довідник. — К.: Консультант, 2005. – 264 с. 4. Агропромисловий комплекс України: стан, тенденції та перспективи розвитку / За ред. П. К. Канінського. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 292 с. 5. Чекотовський Е. В. Основи статистики сільського господарства: Навч. посіб. – К.: КНЕУ, 2001. – 432 с.

© Єрмоленко О. А., 2006

ПОДАТКОВИЙ КРЕДИТ ЯК ФОРМА СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

Проблеми інноваційного розвитку економіки є нагальними для більшості розвинених країн. Усвідомлюючи те, що результати НДДКР зорієнтовані на розвиток наукомісткого конкурентоспроможного виробництва, абсолютна більшість розвинених країн активно застосовує механізми стимулювання залучення власних джерел підприємств для фінансування наукових досліджень та експериментальних розробок.

Метою даної роботи є аналіз світової практики застосування податкового кредиту та виявлення можливих напрямків його застосування.

Суть податкового кредиту (ПК) полягає в стимулюванні певного виду діяльності шляхом збільшення фінансових ресурсів підприємств за рахунок відмови держави від частки податкових надходжень. Податковий кредит залежно від механізму його надання поділяють на об'ємний та прирістний (таблиця).

Таблиця

**Податковий кредит у сфері НДДКР для корпорацій
деяких індустриальних держав, 2001 – 2002 рр.**

Форми податкового кредиту	Країни, в яких застосовується
Об'ємний	Канада, Італія, Республіка Корея, Нідерланди
Прирістний	Франція, Японія, Мексика, США, Бразилія
Змішаний	Португалія, Іспанія

Податковий кредит поділяється як в залежності від мети стимулювання (оновлення або розширення основних фондів, проведення НДДКР, залучення персоналу до пріоритетних галузей або сфер діяльності), так і в залежності від податку, за яким надається (податок на прибуток, податок з доходів фізичних осіб, внески на обов'язкове соціальне страхування).

У роботі, на основі розгляду показників діяльності підприємства, була зроблена спроба простежити можливі наслідки від застосування ПК за податком на прибуток підприємств, зборів на загальнодержавне обов'язкове соціальне страхування та ПДВ з метою визначити стимулюючий ефект ПК з цих податків та спробувати проаналізувати зацікавленість суб'єкта господарювання в його застосуванні.

Застосування ПК з податку на прибуток обмежує коло суб'єктів стимулювання лише прибутковими підприємствами. В той час як ПК з соціальних внесків та ПДВ не залежить від результатів їх діяльності.

Сума ПК з соціальних внесків змінюється пропорційно витратам на оплату праці, однак зменшує суму страхових платежів, що знижує соціальні гарантії, через зниження надходжень до відповідних соціальних фондів, та не стимулює підвищення прибутку.

Сума додаткового ПК з ПДВ як частина суми ПДВ, що підлягає сплаті у бюджет, знаходиться в прямій залежності як від оплати праці й нарахувань на неї, так і від суми прибутку. Однак слід зауважити, що підприємства можуть віддати перевагу збільшенню прибутку, оскільки обов'язкові соціальні внески в декілька разів перевищують суму податку на прибуток, а також те, що збільшення оплати праці, з метою збільшення максимальної суми додаткового ПК з ПДВ, призведе до збільшення обов'язкових соціальних платежів на 38,04% від суми збільшення, в той час як збільшення прибутку – податку на прибуток на 25% від суми відповідного збільшення. А отже, при наданні додаткового ПК з ПДВ це питання потребує державного врегулювання.

Надання додаткового ПК з ПДВ є більш дієвим, ніж з податку на прибуток та соціальних внесків. Слід враховувати, що надання додаткового ПК з ПДВ не знімає з роботодавця обов'язка страхувати працівників, що забезпечує їм певний рівень соціального захисту та соціальних гарантій.

Література: 1. Дагаєв А. Налоговое стимулирование инноваций в предпринимательском секторе экономики // Проблемы теории и практики управления. — 2004. — №3 — С. 80 – 86. 2. Пропозиції до проекту інноваційної моделі структурної перебудови економіки та механізму її запровадження // Міністерство економіки України // me.kmu.gov.ua

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АУДИТУ В УКРАЇНІ

Актуальність даної теми обумовлена тим, що з придбанням Україною статусу незалежної держави одним з інструментів, що допомагають розвивати економічні відносини, став аудит, оскільки він забезпечує довіру до перевіреної фінансової інформації для її користувачів різних рівнів. Отже, особливу увагу в питаннях аудиторської діяльності необхідно приділяти вивченню досвіду розвинутих країн, модернізації й адаптації законодавчої бази аудиту в Україні, симбіозу міжнародних стандартів аудиту і національних нормативів аудиту в Україні.

Проблемою наукового дослідження є недосконалість правового забезпечення аудиту в Україні, що полягає в наявності негативних моментів у розвитку українського аудиту, які обумовлені невідповідністю сучасних реалій економічної діяльності умовам 1993 року (коли був прийнятий Закон "Про аудиторську діяльність") і вказують на наявність потреби у зміні правового поля вітчизняного аудиту.

Вирішенням проблеми вдосконалення правового забезпечення аудиту в Україні більш ґрунтовно займається ряд науковців і практиків, таких як О. Петрик, О. Редько [1; 2].

Метою наукового дослідження є обґрунтування необхідності вдосконалювання законодавчої бази аудиту в Україні з урахуванням міжнародного досвіду й адаптації міжнародних стандартів аудиту до національної системи аудиторської практики.

Для досягнення поставленої мети автором було використано загальнонаукові методи дослідження.

У результаті вивчення методики регулювання аудиту в країнах колишнього СРСР та розвинених західно-європейських країнах обґрунтовано необхідність широкого застосування міжнародних стандартів аудиту у вітчизняній практиці, що обумовлено інтеграцією країни в єдине світове співтовариство, адаптації їх до системи ведення бухгалтерського обліку в Україні і до менталітету української нації [2].

Аналіз діяльності практикуючих аудиторів свідчить, що до позитивних тенденцій в організації вітчизняного аудиту можна віднести ефективну інтеграцію і гармонізацію аудиту [1], послідовне впровадження міжнародних аудиторських стандартів МФБ (IFAC); організацію сертифікації кандидатів в аудитори відповідно до закордонних стандартів; позиціонування Аудиторської палати України як єдиного органу в країні, що вирішує актуальні питання аудиторської практики [2].

Але разом з цим є і негативні моменти в розвитку правового поля вітчизняного аудиту, які спонукають авторів до розробки пропозицій і рекомендацій щодо їх нівелювання.

У зв'язку з цим запропоновано ряд заходів щодо вдосконалювання правового забезпечення аудиту в Україні, серед яких можна виокремити:

1. Обов'язковість сертифікації практикуючих аудиторів.
2. До суб'єктів аудиторської діяльності варто відносити тільки аудиторські фірми й об'єднання практикуючих аудиторів.
3. З урахуванням особливостей переходу до ринкових відносин обов'язки і відповідальність суб'єкта, замовника аудиту і третіх осіб мають чітко розподілятися і регламентуватися законодавчо.
4. Закон про аудиторську діяльність в Україні повинен бути єдиним законодавчим актом, що регулює аудиторську діяльність в Україні.
5. Адаптація національних стандартів аудиту має реалізовуватись через широку роз'яснювальну роботу в цій сфері серед аудиторів.

Подальші наукові розробки щодо оновлення законодавства у сфері аудиту дозволять не тільки підвищити довіру до вітчизняного аудиту, але й вирішити проблему формування якісної системи контролю в Україні.

Література: 1. Петрик О. Концептуальные основы интеграции и гармонизации аудиту в Украине // Вісник Податкової служби України — 2005. — №7. — С. 72 – 78. 2. Редько О. Як нам облаштувати правове поле аудиторської практики // Бухгалтерський облік і аудит. — 2005. — №6. — С. 53 – 65.

ОЦІНКА ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ І ПЕРСПЕКТИВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

На сучасному етапі економічного розвитку України інноваційна діяльність розглядається як безперервний процес. Метою цього процесу є підвищення ефективності функціонування суб'єктів господарської діяльності. В умовах високої конкурентної боротьби як на внутрішньому, так і на світовому ринку інноваційна діяльність є необхідною умовою забезпечення високого рівня конкурентоспроможності продукції підприємств.

Економічне похвалення, що спостерігалось в останні роки в Україні, попри сумніви щодо можливих статистичних помилок набуло тривалого та відносного стабільного характеру.

Слід зазначити, що Україна фактично стає центром машинобудування на пострадянському просторі і характер зростання, починаючи з 2002 – 2003 рр., істотно змінився, тому що на сьогодні розвивається дуже швидкими темпами машинобудівна галузь, куди йдуть істотні інвестиції [1].

Проте сьогодні викликають занепокоєння і структура економічного зростання, посилення диспропорцій в інфраструктурі, відставання, а іноді та гальмування науково-технічного й інноваційного розвитку.

Аналізуючи ситуацію, що склалася, можна стверджувати, що зростання у сировинних галузях та у виробництві товарів народного споживання підштовхнуло процеси відновлення і модернізації в машинобудуванні. Проте сучасна інфраструктура розгортається перш за все для забезпечення експортних галузей, водночас створюючи основу для підвищення рівня сільського господарства, легкої та харчової промисловостей, будівництва. І тільки після цього відбувається зростання машинобудування й галузей високих технологій, а також основ економічного розвитку держави.

З вищесказаного можна зробити такі висновки:

1. Інноваційний розвиток становить об'єктивну необхідність для усталеного економічного зростання. Всі інші шляхи можуть привести лише до стагнації й закріплення за країною статусу постачальника сировини на світові ринки.

2. Простір для подальшого інноваційного розвитку соціоекономічно та географічно поки що обмежується зонами "інтерференції" між залишками старої економічної системи, що продовжує розпадатися, і новою економічною системою, яка тільки почала встановлюватися з поглибленням інтеграції України до світової економіки в ролі експортера сировини.

3. Ринкові механізми самі по собі не тільки не сприяють структурній переорієнтації економіки України на інноваційний шлях розвитку, а й підштовхують її у зворотному напрямі — до переваги старих технологічних укладів [2]. Отже, переломити ситуацію може тільки цілеспрямована інноваційна політика держави.

4. Впровадження інновацій може відбуватися передусім у галузях, які відповідають поточній експортній спеціалізації країни, а також в інфраструктурі, у виробництві продукції для потреб внутрішнього ринку і меншою мірою – ринку країн СНД. Саме це визначить основні характеристики інноваційного розвитку України в найближчому майбутньому.

5. Щоб забезпечити стабільне зростання та інноваційний розвиток, потрібна соціальна стабілізація. Єдина цивілізована форма її в демократичному ринковому суспільстві — репрезентація інтересів усіх класів та груп.

6. За умови успішного задіяння залишків науково-технічного потенціалу в зонах "інтерференції" можна очікувати резонансного похвалення у високотехнічних галузях та машинобудуванні.

Точність оцінювання економічного зростання та перспектив інноваційного розвитку держави набуло важливого значення, адже визначення параметрів та динаміки розвитку економіки дає можливість не тільки охарактеризувати економічне становище та спрогнозувати його подальший розвиток, але й вчасно запобігти небажаним наслідкам або явищам. Таким чином, статистичне оцінювання дуже важливе для державного регулювання зростання економіки та інноваційного розвитку.

Література: 1. Статистичний щорічник України за 2002 рік. – К.: Держкомстат України, 2003. 2. Проблемы инновационного развития Украины на современном этапе // Экономика. Финансы. Право. – 2003. – №3. – С. 11 – 12. 3. Гарман М. Світовий досвід стимулювання інновацій та можливості його застосування в Україні // Вісник національної академії державного управління при Президентові України. – 2004. – №1. – С. 213 – 217.



ОСОБЛИВОСТІ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У сучасних соціально-економічних умовах ефективність функціонування підприємства багато в чому залежить від організації та реалізації процесу кадрового забезпечення на підприємстві. "Якість кадрових ресурсів, їх високий інтелектуальний та виробничий потенціал — найважливіша умова конкурентоспроможності та ефективності будь-якого виробництва. Нові технології, товари та послуги народжуються тільки там, де високий потенціал працівників" [1, с. 100]. Теоретичні і практичні проблеми забезпечення та управління кадрами на підприємстві знаходять своє відображення в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних авторів: В. Гриньової, В. Пономаренка, О. Пушкаря, М. Дороніної, В. Савченка, І. Отенко, Г. Осовської, О. Крушельницької, А. Кібанова, В. Травіна, В. Дятлова, А. Єгоршина, Ф. Тейлора та ін.

Промислове підприємство — складна система з певними соціально-економічними, техніко-організаційними, інформаційними, природними елементами, що надає процесу кадрового забезпечення характерні риси. Тому метою цієї статті є виявлення особливостей процесу кадрового забезпечення на промислових підприємствах.

Промислове підприємство, посідаючи провідне місце в системі життєзабезпечення народного господарства країни, зазнає значного впливу державної політики на свою діяльність та на процес кадрового забезпечення. Так, Концепція державної промислової політики України [2] визначає кадрову політику, спрямовану на вдосконалення забезпечення промисловості висококваліфікованими кадрами. Це є одним з основних напрямів державної промислової політики та вказує на шляхи її реалізації.

Кадрове забезпечення на промисловому підприємстві реалізується шляхом кадрової політики, де провідна роль у цьому належить кадровій службі. Кадрова служба виконує такі основні функції: розробка та корекція стратегії формування й використання процесу кадрового забезпечення відповідно до умов господарювання, що змінюються; набір та формування необхідних категорій кадрів (відбір, наймання, професійна орієнтація, адаптація); підготовка кадрів до відповідної професійної діяльності (виробничо-технічне учнівство, загальна підготовка, підвищення кваліфікації, просування у службовій діяльності); оцінка кадрів (контроль відповідності кадрів конкретним потребам виробництва, контроль висування на керівну посаду й службових переміщень); мотивація дотримання режиму трудової діяльності та високовиробничої праці; постійний моніторинг безпеки праці (виробничо-господарської та іншої діяльності); забезпечення соціального захисту кадрів підприємства та реалізація постійних зв'язків між керівництвом підприємства та представниками інших трудових колективів.

Кадрова служба на промислових підприємствах здійснює кількісний (визначення чисельності, структури персоналу тощо) та якісний (фізичний та психологічний стан працівників тощо) аналізи кадрового забезпечення. Також на сучасному етапі одним із завдань кадрової служби є проведення гендерної політики.

Промислові підприємства потребують кадрів різних професій, що робить процес кадрового забезпечення неоднорідним, але урахування вищевказаних особливостей надасть можливість грамотно керувати процесом кадрового забезпечення та здійснювати ефективну діяльність промислового підприємства.

Література: 1. Яновский А. Предпринимательская деятельность и кадровый капитал // Маркетинг. — 2000. — №1 (50). — С. 100 – 104. 2. Интернет: <http://www.nkau.gov.ua>

ТЕОРЕТИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ МЕТОДА ОПРЕДЕЛЕНИЯ АУДИТОРСКОЙ ВЫБОРКИ НА ОСНОВАНИИ БИНОМИАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛЕНИЯ СЛУЧАЙНОЙ ДИСКРЕТНОЙ ВЕЛИЧИНЫ

В настоящее время значительно возросло количество аудиторских фирм и частных аудиторов. При этом клиенты аудиторских фирм стремятся получить качественные услуги за короткие промежутки времени. В условиях конкуренции аудиторские фирмы пытаются снижать сроки проведения аудита, применяя выборочные методы исследования.

© Котельникова Ю. М., 2006

© Кульбаба И. В., 2006



Однако при неправильно организованном выборочном исследовании значительно увеличивается аудиторский риск невыявления.

Актуальность проблемы определения размера выборки подтверждается интересом со стороны ученых. Так, исследованием данного вопроса занимаются Ю. Н. Воропаев [1], А. В. Газарян [2], В. Кольга [3], О. Петрик [4] и др. Хотя, в исследованной литературе отсутствуют конкретные рекомендации по применению методов определения аудиторской выборки, позволяющих снизить аудиторский риск. Все это обуславливает актуальность данного исследования.

Целью исследования является теоретическое обоснование метода определения аудиторской выборки на основании биномиального распределения случайной дискретной величины как наиболее оптимального метода, позволяющего минимизировать количество исследуемых в выборке единиц генеральной совокупности при незначительном аудиторском риске.

В настоящее время в аудиторской практике применяются 4 основных метода определения размера выборки, глубокий анализ которых помог выявить их слабые стороны:

1. Метод расчета величины выборки, базирующийся на основе предельной ошибки выборки (применяется лишь при большом объеме выборки).

2. Метод, основанный на заданном факторе уверенности выявления ошибки (эффективен для применения, если совокупность выборки мала).

3. Метод с использованием коэффициента надежности (значение коэффициента надежности не является величиной постоянной, а зависит лишь от квалификации и практического опыта аудитора).

4. Метод, основанный на биномиальном распределении случайной дискретной величины, который предусматривает определение объема выборки по специфической формуле. (В практической деятельности используют приближенные значения, приведенные в специальных таблицах).

Таким образом, изучение и глубокий анализ существующих методов определения аудиторской выборки позволили сделать вывод о том, что наиболее целесообразным и приемлемым для использования аудиторскими фирмами является метод, основанный на биномиальном распределении случайной дискретной величины. Целесообразность использования данного метода объясняется тем, что он не требует значительных усилий по предварительной статистической обработке генеральной совокупности, может быть использован в случаях, когда бухгалтерский учет у клиента ведется вручную, а также аудиторский риск при использовании данного метода является минимальным.

Таким образом, методы определения аудиторской выборки требуют дальнейшего совершенствования, что обуславливает перспективы дальнейших научных разработок.

Литература: 1. Воропаев Ю. Н. Оценка риска аудита и бизнеса // Бухгалтерский учет. – 1996. – №6. – С. 27 – 31. 2. Газарян А. В. Аудиторская выборка в процессе аудита // Бухгалтерский учет. – 1998. – №4. – С. 39 – 45. 3. Кольга В. Проблемы аудиторской выборки // Аудитор Украины. – 2003. – №19 (37). – С. 30 – 32. 4. Петрик О. Аудиторская выборка // Бухгалтерский учет и аудит. – 2004. – №9. – С. 54 – 58.

УДК 39.138

Морозова Н. Л.

РОЛЬ ИНФОРМАЦИОННЫХ ПОТОКОВ В ПРАКТИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ СЛУЖБ МАРКЕТИНГА ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных экономических условиях, сложившихся в Украине, промышленные предприятия, стремящиеся выжить в конкурентной среде, обязаны вкладывать максимально возможные материальные средства и интеллектуальный потенциал в развитие маркетинговой деятельности предприятия.

В связи с этим на предприятиях существует тенденция развития исследований в области маркетинга, обновления банков данных, расширения средств коммуникаций и распространения рекламной информации, что влечет за собой постоянное совершенствование технических средств маркетинговой деятельности, а это, в свою очередь, благоприятно влияет на образовательный ценз работников сферы маркетинга и в результате способствует повышению качества рекламирования товара.

Изменения в переоценке ценностей потребителей меняет их отношение и к понятиям охраны окружающей среды, безопасности и комфорта, в результате чего предъявляются дополнительные требования, и к выпускаемой предприятиями продукции. Решение всех этих задач занимает важное место в маркетинговой деятельности предприятия [1].

Успех любой достаточно сложной и целенаправленной деятельности зависит, прежде всего, от ее организации. Наиболее рациональную организацию в упрощенном виде можно представить

© Морозова Н. Л., 2006



рядом последовательно выполняемых действий: исследование проблемы, выработка на базе этих исследований стратегических целей, планирование тактических действий, контроль их результатов и корректирование деятельности на всех ее стадиях.

На современном рынке маркетинговая деятельность характеризуется множеством связей, осуществляемых в самых разнообразных направлениях и на разных уровнях организационных структур [2]. Для производителя становится необходимым так построить свою работу, чтобы в его практической деятельности стимулировался, не прерывался и постоянно учитывался поток информации из самых различных источников и все основные действия контролировались обратной связью. Рынок, получив по каналам рекламы информацию о действиях производителя, генерирует обнадеживающие или настораживающие сведения, в частности, информацию с различных уровней сбытовой сети – от торговых агентов, оптовых и розничных торговцев, потребителей. Кроме того, производитель получает нужные ему данные от специальных организаций, работающих с информацией, предоставляющих своим клиентам готовые исследования, а также рекомендации, содержание сведения о факторах, прямо или косвенно воздействующих на сбыт. Таким образом, производитель получает информацию о контролируемых факторах, на которые он может повлиять, и о внешних, неконтролируемых, возникающих в результате воздействия среды, в которой организуется маркетинговая и как ее составная часть рекламная деятельность. Эти неконтролируемые факторы являются следствием существующих в той или иной стране политических, экономических и правовых условий, государственных и общественных институтов, уровня и специфики культуры, национальных особенностей населения и т. д. и обязательно учитываются при разработке коммуникационной деятельности.

В конечном счете информация о рынке и его реакция на действия производителя аккумулируется в его маркетинговой службе или же в работающей с ним специализированной маркетинговой организации. На основе этой информации разрабатываются новые и корректируются старые рекламные компании, а также образцы рекламной продукции по определенным товарам.

Для реализации маркетинговой деятельности на предприятии создаются системы маркетинговых служб, в функции которых входит проведение маркетинговых исследований по изучению перспектив спроса, требований потребителей к свойствам и качеству товара, тенденций этих требований под влиянием изменяющихся условий жизни. Конечной целью функционирования маркетинговых служб является подчинение всей хозяйственной и коммерческой деятельности предприятия закону существования и развития рынка. В этом заинтересованы как изготовители, так и потребители продукции.

Службы и отделы маркетинга, которые представляют собой совокупность подразделений, занимающихся исследованием рынка, планированием ассортимента продукции, управлением процессами товарооборота, ценообразованием, коммуникациями и т. д., координируют рекламную деятельность на различных участках сбытовой сети с учетом взаимоотношений, складывающихся между производителем, его коммерческими агентами и потребителями.

Ориентация на рынок в деятельности предприятия предполагает необходимость постоянного получения и обработки маркетинговой информации для адаптации производственной и сбытовой деятельности предприятий к изменившейся экономической ситуации, приспособления предприятия к потребностям и запросам данных рынков для максимизации прибыли. В условиях ориентации на рынок, а не на производственные возможности предприятия, маркетинговые службы оказывают большое влияние на реализацию важнейших функций предприятия.

Литература: 1. Багиев Г. Л. Маркетинг / Г. Л. Багиев, В. М. Тарасевич, Х. Анн. – М.: ЗАО "Изд. "Экономика", 2001. – 720 с. 2. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Финпресс, 1998. – 416 с.

Мотуз Н. О.

УДК 336.221

ПОДАТКОВЕ СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ ДО ЗНИЖЕННЯ ВИТРАТ НА ЕНЕРГОРЕСУРСИ

Розрахунок податку на прибуток в Україні, побудований за принципом — валові доходи мінус валові витрати, практично не стимулює підприємства до зниження витрат на виробництво.

Питанням податкового стимулювання підприємств, що впроваджують технології, які в результаті сприяють ресурсозбереженню та оздоровленню екологічної ситуації, в останній час присвячується багато уваги в наукових дослідженнях. Слід відмітити роботи І. Цигилика [1], Л. Шаблістої [2], Я. Литвиненко [3].

© Мотуз Н. О., 2006



Кризова ситуація на ринку енергоресурсів України спонукала до дослідження можливих шляхів податкового стимулювання підприємств до зменшення затрат на ці ресурси.

Основними цілями дослідження є аналіз можливих податкових стимулів до зниження затрат на енергоресурси підприємствами при виробництві за допомогою застосування механізму податкового кредиту.

Для дослідження впливу можливих варіантів стимулювання зниження валових витрат аналізувались дані 16 підприємств, що знаходяться на звичайній системі оподаткування; розглянуто 3 варіанти зниження валових витрат за рахунок енергозбереження – від 3 до 15% в порівнянні з базовим варіантом.

Для трьох варіантів зниження валових витрат були використані ставки податкового кредиту від 9 до 20%, ставка кредиту застосовувалася до сум зменшення валових витрат.

Для використання податкового кредиту при зниженні валових витрат підприємствам необхідне виконання наступних умов: 1) незменшення обсягу виробництва за податковий період; 2) поступове зменшення затрат енергетичних ресурсів на 1 одиницю продукції; 3) цільове використання сум податкового кредиту.

У результаті застосування цієї пільги у 16 підприємств збільшились суми податку на прибуток з одночасним збільшенням величини прибутку після оподаткування. Найменший вплив на збільшення сум податку при зменшенні валових витрат спостерігався на високорентабельних підприємствах.

Запропонований механізм застосування податкового кредиту дасть можливість підприємствам збільшити суми прибутку, які залишаються після оподаткування, збільшити амортизаційні відрахування, суми податкового кредиту будуть використовуватись на купівлю ресурсозберігаючого обладнання, оскільки це є умовою цільового використання сум кредиту.

Реалізації даної пільги для держави принесе економію енергетичних ресурсів, що в нинішній кризовій ситуації є актуальним, збільшить надходження до бюджету (наприклад, у результаті проведеного дослідження надходження до бюджету збільшились від 17 до 61% в порівнянні з базовим варіантом).

Для здійснення даної програми необхідний чіткий контроль та моніторинг з використанням цієї пільги, що потребуватиме законодавчого та організаційного регулювання; підтримка підприємств для реалізації програми з боку держави можлива у вигляді низьковідсоткових програм кредитування для закупки ресурсозберігаючого обладнання.

Література: 1. Цигилик І. І. Інноваційна політика в системі підприємництва / І. І. Цигилик, С. О. Кропельницька // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – №1. – С. 75 – 79. 2. Шабліста Л. М. Податкова політика України в трансформаційний період // Актуальні проблеми економіки. – 2001. – №3 – 4. – С. 26 – 33. 3. Литвиненко Я. Податкові пільги: їх вплив, значення і зарубіжний досвід застосування // Економіка, фінанси, право. – 2002. – №6. – С. 21 – 25. 4. Закон України "Про енергозбереження" від 01.07.1994 №75/94-ВР // Відомості Верховної Ради. – 1994. – №30. – Ст. 283.

УДК 658.016.7

Новікова М. В.

РЕСТРУКТУРИЗАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВ В ІННОВАЦІЙНОМУ РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У процесі реформування економіки України особливе місце займає проблема трансформації власності. Приватизація є інструментом створення сприятливих умов ефективного розвитку підприємства. Попередні етапи реформування власності в більшості випадків не забезпечили адаптації підприємств до нових соціально-економічних умов. При підприємницькій орієнтації акцент у відносинах власності з прав і привілеїв власників переноситься на зобов'язання, відповідальність та здатність забезпечення ефективного функціонування підприємства. Даний перехід доцільно здійснювати за допомогою засобів реструктуризації приватизованих підприємств. Саме процес реструктуризації дозволяє перейти від кількісних показників приватизації до якісного впливу на економічний і соціальний розвиток країни.

В інноваційному розвитку економіки країни реструктуризація розглядається як інструмент здійснення інноваційної функції підприємництва, сутність якої полягає в застосуванні нових способів комбінації обмежених ресурсів, забезпечуючи зростання ефективності їхнього використання.

Складною проблемою є вибір форм і видів реструктуризації, що припускають використання різних методів. Вибір методів та видів проведення в основному визначається характером її цілей, а також етапом розвитку економіки країни.

© Новікова М. В., 2006



Методологія проблем реструктуризації в літературі розроблена не досить. Широке поширення одержали методи реорганізації, диверсифікації бізнесу, метод виділення непрофільних активів, стандартні методи, такі, як розвинуті методи організаційно-управлінського, виробничо-господарського, фінансово-економічного кадрового аналізу.

Однак інноваційний етап розвитку припускає створення конкурентоспроможної економіки для успішного функціонування на світовому ринку, що вимагає принципово нових методів. Для їх застосування реструктуризація як проблема повинна бути частиною стратегії розвитку підприємства з метою досягнення не тимчасових, а довгострокових конкурентних переваг на ринку. Рішення даної проблеми проходить у рамках добре структурованого процесу, що доцільно розглядати і проводити в кілька етапів.

На основі аналізу досвіду проведення реструктуризації закордонними і вітчизняними компаніями слід виділити наступні новітні методи: керування проектами, реінжиніринг бізнес-процесів, методи точно в термін, методологія загального керування якістю, метод керування знаннями, методологія комп'ютерних інформаційних технологій [1].

Базовою методологією, що дозволяє вдосконалювати процеси реструктуризації, можна визначити керування проектами. Вона дозволяє перетворити концепцію реструктуризації в програму дій у вигляді набору взаємозалежних основних проектів. Це дає можливість оцінити логічну реалізацію задач реструктуризації при наявних ресурсах, провести аналіз зовнішнього оточення та учасників проекту реструктуризації, що можуть на нього впливати, з метою зниження і запобігання ризиків можливого негативного впливу. Також суттєвою перевагою даного методу є можливість поділу структури декомпозиції великого проекту реструктуризації на окремі проекти для забезпечення контролю і керування ним зі збереженням взаємозв'язку між ними для забезпечення можливості правильного ухвалення рішення про черговість їхнього запуску.

Таким чином, проведення реструктуризації приватизованих підприємств на основі інноваційних методів дозволяє здійснити якісне реформування власності та забезпечує появу соціально відповідального і підприємницько орієнтованого власника.

Література: 1. Гохан, Патрик А. Слияние, поглощение и реструктуризация компаний / Пер. з англ. – М.: Экономика, 2004. – 456 с. 2. Мазур И. И. Реструктуризация предприятий и компаний / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2000. – 360 с. 3. Довбня С. Б. Методические основы реструктуризации предприятий в промышленности. – К.: Атика, 2002. – 268 с.

Сігаєва Т. Є.

УДК 658.14/17

ВЗАЄМОДІЯ ОРГАНІВ УПРАВЛІННЯ З ГРОМАДСЬКІСТЮ В ПРОЦЕСІ ІНВЕСТУВАННЯ

Інвестування є однією з головних умов розвитку як територій, так і окремих суб'єктів господарювання. З метою його активізації органи регіонального управління та місцевого самоврядування повинні створювати сприятливий інвестиційний клімат, що сприятиме перетворенню потенційних інвесторів на реальних. Цю роботу необхідно проводити постійно, інформуючи як професійне бізнес-середовище, так і широкі кола громадськості про можливості та здобутки, які притаманні окремим підприємствам, галузям і території в цілому. Шляхи вирішення цих питань висвітлені в роботах таких вчених, як В. Гриньова [1], А. Пересада [2], О. Ястремська [3], але в швидкозмінливих умовах сьогодення ці проблеми вимагають додаткових досліджень.

У зв'язку з цим метою тез є висвітлення пропозицій автора з питань раціоналізації взаємодії органів управління з громадськістю в процесі інвестування.

У контексті питань дослідження напрямками інформаційної взаємодії органів управління з громадськістю є дослідження суспільної думки з питань інвестування, генерація рекомендацій щодо бажаного впливу на професіоналів інвестиційного ринку та широкі верстви населення, передбачення й усунення можливих конфліктів, підтримка двосторонніх контактів з різними суспільними угрупованнями, реклама послуг органів управління щодо процесів капіталовкладень (або фінансового інвестування) та формування і забезпечення їх позитивного іміджу.

За результатами аналізу організаційних структур органів регіонального управління і місцевого самоврядування в Харківській та інших областях України, основними структурними підрозділами, що здійснюють зв'язки з громадськістю, є інформаційно-аналітичні відділи. Але спрямованість їх роботи не дозволяє говорити про наявність значної питомої ваги необхідних інформаційних заходів

© Сігаєва Т. Є., 2006



щодо інвестування. Це підтверджується низькою інформованістю членів територіальних громад про здобутки і проблеми певних територій. Проведене опитування працюючої молоді та студентства довело, що тільки 28% читають місцеву пресу, дивляться інформаційні (економічні) програми обласного телебачення і лише 0,8% брали участь у програмах "прямого зв'язку" з керівниками області. Тому головною метою роботи служб із зв'язків з громадськістю повинно стати формування активної життєвої позиції членів територіальної громади в процесі вирішення проблем місцевого характеру та розвиток їх суспільної свідомості щодо результатів інвестування як суспільного блага.

Таким чином, основними напрямками заходів інформаційної взаємодії органів управління щодо активізації інвестиційних процесів можуть бути такі: активізація контактів з місцевими засобами масової інформації, в яких би регулярно, в постійний час виступали місцеві керівники і висвітлювали перспективні напрями інвестиційної діяльності; розширення безпосередніх контактів керівників з працівниками бізнес-кіл, громадськістю взагалі з метою встановлення активного двостороннього спілкування; організація інформаційних центрів для акумулювання запитів і скарг членів територіальної громади щодо існуючих нагальних проблем інвестування та вибору дієвих методів їх вирішення; організація форумів, конференцій з питань висвітлення результатів роботи інвестиційно-привабливих підприємств і взаємодії інвесторів у вирішенні соціальних та екологічних проблем регіону.

Запроваджуючи запропоновані заходи, органи управління отримують нагоду забезпечити підтримку територіальної громади щодо реалізації стратегічних інвестиційних рішень своїх починань, збільшуючи кількість і підвищуючи якість безпосередніх контактів як з потенційними та реальними інвесторами, так і з громадськістю.

Література: 1. Гриньова В. М. Проблеми розвитку інвестиційної діяльності. Монографія / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [За заг. ред. В. М. Гриньової. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 464 с. 2. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. – К.: ТОВ "Лібра", 2002. – 472 с. 3. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с.

УДК 658:339.5

Степаненко В. О.

ЗОВНІШНЄ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВ МАЛОГО БІЗНЕСУ У СФЕРІ ТОРГІВЛІ

Малий бізнес є обов'язковою складовою формування економічної системи ринкового типу будь-якої країни світу. Як сектор економіки малий бізнес в Україні перебуває на стадіях становлення й розвитку, які відбуваються нерівномірно та мають низку особливостей.

Спеціалізація різноманітних суб'єктів економіки, аналіз ринкової ситуації та розробка інвестиційних стратегій, допомога учасникам ділових відносин у реалізації власних інтересів, організаційне оформлення ділових відносин, застосування форм юридичного та суспільного регулювання ділової практики є основними функціями інфраструктури малого бізнесу у сфері торгівлі. Необхідність реалізації функцій з метою підвищення ефективності підприємницької діяльності визначає актуальність використання різних форм їх фінансування.

Дослідження теоретичних та практичних аспектів фінансування малого бізнесу у сфері торгівлі здійснювалися в роботах вітчизняних економістів, проте залишаються недостатньо вивченими питання, пов'язані із особливостями залучення ресурсів малими підприємствами.

Р. А. Слав'юк вважає, що сьогодні внутрішнє фінансування для малих і середніх підприємств України не є головним, оскільки розміри прибутків є невеликими через обмежені можливості господарюючих суб'єктів [1, с. 178].

На думку Т. В. Футало, тимчасова потреба в додатковому фінансуванні задовольняється за рахунок позикових ресурсів, що дає змогу підприємствам малого бізнесу найефективніше використовувати власні обігові кошти [2, с. 85].

Метою даної роботи є дослідження сучасного стану та визначення потреби зовнішнього фінансування малого бізнесу у сфері торгівлі, розробка методичних рекомендацій щодо необхідності залучення та ефективного використання позикових коштів суб'єктами підприємницької діяльності.

Підприємства малого бізнесу в Україні працюють переважно у сфері торгівлі (оптової та роздрібної). Передумовою виникнення в торгівельних підприємств потреби в позикових коштах є проміжок у часі між витратами малих підприємств на закупівлю товарів і отриманням виручки від продажу, постійна зміна якого протягом року відповідно спонукає до зміни потреб підприємства в обігових коштах.

© Степаненко В. О., 2006



Зовнішніми джерелами фінансування малих підприємств є комерційні банки, небанківські фінансові установи, приватні фірми, урядові та регіональні програми, продаж акцій, кошти родичів і друзів. Однак залучення коштів найчастіше відбувається шляхом банківського кредитування.

Ефективність залучення кредитних ресурсів обумовлена чітко сформульованою стратегією, яка повинна містити в собі наступні стадії:

- аналіз ринку позикових коштів;
- детальне вивчення кредитної історії підприємства;
- дослідження пропозицій кредиторів;
- прийняття рішення щодо залучення кредитних ресурсів;
- розрахунок можливості виконання умов кредитування;
- оцінка ефективності використання залучених коштів.

Нестача фінансового капіталу в малих торговельних підприємств і використання не повною мірою всіх можливих джерел фінансування не дає їм можливості здійснювати економічний розвиток, що відбивається на загальному соціально-економічному стані країни.

Література: 1. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємств: Навчальний посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 460 с. 2. Футало Т. В. Залучення кредитних ресурсів підприємствами малого бізнесу у сфері торгівлі // Фінанси України. – 2003. – №10. – С. 84 – 89. 3. Козаченко Г. В. Малий бізнес: стійкість та компенсаторні можливості. Монографія / Г. В. Козаченко, А. Е. Воронкова, В. Ю. Медяник, В. В. Назаров. – К.: Лібра, 2003. – 328 с.

Тараненко А. А.

УДК 658.589

ІННОВАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ

Сучасна економіка все більше здобуває риси інноваційної економіки, пов'язаної з розробкою, впровадженням і використанням нововведень, з перетворенням організаційно-економічного механізму господарювання. Особливо важливого значення в умовах адаптації економіки до ринкових методів господарювання набуває проблема якісного перетворення виробничого й наукового потенціалу країни.

Світовий досвід підтверджує, що успішний розвиток економіки забезпечується тільки тоді, коли держава, з одного боку, бере на себе активну підтримку і стимулювання інноваційної діяльності, а з іншого — визначає її стратегію, спрямовану на зміцнення наукового потенціалу [1].

На мікроекономічному рівні інновації виступають як матеріальна основа підвищення ефективності виробництва, якості і конкурентоспроможності продукції, зниження витрат. На цьому рівні важливу роль відіграє інноваційна організація, яка становить досить складну техніко-економічну і соціальну систему [2]. Сьогодні господарюючі суб'єкти намагаються своїми силами займатися інноваціями. Малі та середні підприємства виконують значний обсяг досліджень і розробок, результативність їхньої роботи висока, а витрати — помірні. Малі підприємства є первинними ланками інноваційної інфраструктури, відповідальної за реалізацію технологічних розробок, які були підготовлені науковими установами.

Вітчизняна "заводська" наука традиційно має у своєму розпорядженні невеликі фінансові і кадрові ресурси, виконує локальні технічні завдання власного підприємства, включаючи адаптацію розробок сторонніх організацій до потреб конкретного виробництва. Виконання більш складних досліджень замовляється спеціалізованим науковим організаціям, що зменшує витрати на контрактне виконання складних НДДКР у порівнянні з утриманням штату кваліфікованих фахівців [3].

Нова інноваційна модель розвитку економіки передбачає перехід до домінування в економіці таких елементів, як інформаційні й комунікаційні технології, зовнішній і внутрішній трансферт, розвиток ринку інновацій та інтелектуальної власності.

Для України потреба в інноваційній економіці підсилюється, з одного боку, конкуренцією західних фірм з погляду високого технічного рівня і якості продукції, та з іншого — ціновою конкуренцією країн Азії, заснованою на дешевій робочій силі.

Реалізація стратегічних пріоритетних напрямів інноваційної діяльності повинна здійснюватися через систему загальнодержавних (національних) програм економічного, науково-технічного, соціального, національно-культурного розвитку, охорони довкілля [4]. Щоб ринкові механізми зіграли свою позитивну роль у створенні, тиражуванні й використанні науково-технічних досягнень, вони повинні бути доповнені активною державною політикою, впровадження якої набуває надзвичайно актуального значення. Вона дозволить генерувати, відтворювати й використовувати науково-технічні інновації для підвищення темпів економічного розвитку і якості життя в нашій країні.

© Тараненко А. А., 2006

Результатами реалізації нової інноваційної економіки повинні стати досягнення високого рівня соціальної спрямованості науково-технічного прогресу, підвищення рівня життя населення в результаті зростання ефективності суспільного виробництва, якісно інший рівень ресурсозбереження й екологізація економіки.

Література: 1. Чечетов М. Инновационная составляющая рыночной трансформации // Экономика Украины. – 2004. — №11(508). — С. 5. 2. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / За ред. В. О. Василенко, В. Г. Шматько. — К.: ЦУЛ, Фенікс, 2003. — 440 с. 3. Шовкун І. Інституціональна модель наукової системи України в трансформаційній економіці // Экономика Украины. – 2004. — №11(508). — С. 69. 4. Закон України "Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні" від 16 січня 2003 року №433-IV, Ст. 5 // www.rada.gov.ua.

УДК 658.5

Тарасенко О. М.

ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасний етап розвитку національної економіки вимагає від підприємств постійного підвищення ефективності їх діяльності. Важливу роль у досягненні підприємством високих результатів має організаційне забезпечення ефективності його функціонування. Ускладнення сфери організації та управління, формування нових сторін діяльності підприємств роблять актуальною проблему організаційного забезпечення й пошуку найбільш результативних шляхів організаційної діяльності.

Метою даного дослідження є теоретичне обґрунтування основних напрямків організаційного забезпечення ефективності діяльності підприємства.

Організаційне забезпечення ефективності діяльності підприємства — це організаційна діяльність, що включає способи, прийоми, методи, форми, шляхи впорядкування діяльності підприємства для досягнення цілей функціонування та підвищення ефективності. Організаційне забезпечення охоплює сукупність процесів (дій, функцій) і структуру, що закріплює ці процеси в діяльності підприємства.

Структурна частина організаційного забезпечення реалізується в головному інструменті управління, в рамках якого протікає весь управлінський процес, — організаційній структурі управління (ОСУ).

Внаслідок прискореної розробки нових продуктів під впливом НТП, інтенсивного впровадження передових технологій, нових методів організації та управління виробництвом відбувається трансформація внутрішніх підсистем і механізмів функціонування підприємств, що потребує відповідної перебудови ОСУ. Ефективна організаційна структура повинна бути адекватною вимогам зовнішнього середовища, завданням задоволення споживачького попиту, технологічного і соціального розвитку, досягнення економічно ефективних результатів. З урахуванням усіх цих вимог при побудові, вдосконаленні та реорганізації ОСУ важливим є врахування напрямів трансформації підприємств і структур управління ними, таких, як децентралізація деяких функцій управління, підвищення ролі інноваційної діяльності, дебіюкратація, використання нових форм інформаційних технологій, аутсорсинг та ін.

Постійне підвищення рівня організації виробництва й управління неможливе без аналізу та оцінки ефективності. Для всебічної оцінки результативності роботи підприємства доцільним є використання комплексного показника ефективності. Такий показник повинен враховувати найважливіші сторони господарської активності: виробничу, фінансову, збутову; включати показники витрат на одиницю продукції, фондівіддачу, продуктивність праці, ліквідність, фінансову стійкість, рентабельність активів та реалізованої продукції; визначатися на основі теорії нечітких множин. Він дає можливість об'єктивно та повно оцінити діяльність підприємства, а також виявити основні напрямки її вдосконалення.

Важливим напрямком організаційного забезпечення ефективного функціонування підприємства є прогнозування перспектив його розвитку. Ефективний, стійкий розвиток повинен визначатися на основі розрахунку оптимальних темпів зростання, обґрунтування стратегії розвитку. Для цього автором пропонується факторна модель стійкості економічного зростання. Включення до неї різних факторів-показників дозволяє розрахувати різні варіанти фінансової стратегії підприємства, що забезпечують відповідні темпи приросту обсягу реалізації продукції. Модель стійкості економічного зростання є регулятором оптимальних темпів розвитку операційної діяльності й основних параметрів фінансової стратегії підприємства.

© Тарасенко О. М., 2006



У статті отримали подальший розвиток основні напрямки організаційного забезпечення ефективного функціонування підприємства: вдосконалення ОСУ, комплексна оцінка ефективності та обґрунтування стратегії зростання підприємства. Використання цих напрямків дозволить створити умови для досягнення підприємствами цілей свого функціонування, визначити шляхи підвищення ефективності, приймати обґрунтовані управлінські рішення.

Подальших досліджень з організаційного забезпечення потребує практика застосування виділених напрямків на підприємствах.

Література: 1. Василик С. К. Напрямки перетворень організаційних структур управління українськими підприємствами / С. К. Василик, О. М. Тарасенко // Зб. наук. праць "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 207. В 5-ти. Т. 3. — Дніпропетровськ: ДНУ, 2005. — С. 730 – 737. 2. Тарасенко О. Н. Применение теории нечетких множеств для комплексной оценки эффективности деятельности предприятий // Экономика развития. — 2005. — №4(36). — С. 76 – 79. 3. Тарасенко О. Н. Прогнозирование развития предприятия на основе модели устойчивого экономического роста // Матер. Міжнар. наук. практ. конф., присвяченої 75-річчю заснування ХНЕУ "Економічні проблеми інноваційно-структурних перетворень в Україні". — 2005. — №3. — С. 102 – 103.

Туркіна Ю. С.

УДК 698.011

ОСНОВНІ ПРИЧИНИ ПОРУШЕННЯ ВІДТВОРЮВАЛЬНИХ ПРОЦЕСІВ ПІДПРИЄМСТВА

Українська економіка сьогодні знаходиться в нестійкому стані, про що свідчить динаміка більшості макропоказників [1]. Одним із факторів, які визначають такий стан, науковці вважають неефективне здійснення відтворювальних процесів підприємств [2]. Дослідженню відтворювальних процесів присвячені роботи А. М. Золотарьова, В. С. Сізова, І. А. Іванюка, В. А. Медведєва, А. Г. Вагонової, С. М. Козьменко та ін. [3 – 6]. Проте причини порушення відтворювальних процесів ще не досить чітко окреслені і потребують подальшої систематизації.

Відтворення становить єдність формування, використання, вдосконалення (оновлення) й відмирання елементів економічної системи [7].

Відтворювальний процес – це процес відновлення витрачених факторів виробництва (природних ресурсів, робочої сили, засобів виробництва, капіталу, підприємницької здібності, науково-технічного прогресу, інформації) через їх наступне виробництво [8; 9]. Ознаками відтворювального процесу є циклічність виробництва, його безперервність та постійний розвиток.

Більшість вітчизняних підприємств, які виступають основними ланками виробництва, є ринково неадаптованими та ринково неорієнтованими, у зв'язку з чим існує багато проблем: хронічна нестача інвестицій, що призводить до зниження темпів відновлення основних фондів та технологій виробництва; наявність невикористовуваного обладнання, надлишку чисельності працюючих, значного соціального навантаження на підприємстві; низьке матеріальне стимулювання висококваліфікованих працівників; недостатність капіталу, залучення кредитів та неспроможність виконувати взяті на себе зобов'язання за ними; зростання активів підприємств за рахунок збільшення дебіторської заборгованості, неконкурентоспроможність та ін. Усе це викликає порушення відтворювальних процесів підприємств.

Для покращення відтворювального процесу та підвищення ефективності управління ним необхідно визначити фактори, що на нього впливають, з метою спрямування управлінських впливів на найбільш важливі з них.

На рисунку наведені основні причини (фактори) порушення відтворювальних процесів підприємства з виділенням зовнішніх та внутрішніх. До зовнішніх причин можна віднести недостатню гнучкість державного регулювання економіки (правове забезпечення, визначення структури експорту товарів, визначення системи оподаткування, цінове регулювання та ін.), зниження інвестиційної активності, високий рівень цін на робочу силу, засоби виробництва, капітал (високі ставки за кредитами), погану кон'юнктуру ринку — низький попит на готову продукцію, відсутність доступу до ринків робочої сили та засобів виробництва, високий рівень конкуренції, недостатня фінансова стійкість партнерів та ін.

© Туркіна Ю. С., 2006



Рис. Основні причини порушення відтворювальних процесів на підприємстві

Внутрішні причини пов'язані з процесом управління підприємством. До них належать: низька ефективність діяльності функціональних підсистем підприємства (системи маркетингу, системи стратегічного менеджменту, системи фінансового менеджменту, системи менеджменту персоналу, логістичної системи, системи управління підприємством у цілому), низький рівень організації виробництва, нарощування зносу основних засобів, слабка інформаційна забезпеченість, низький рівень витрат на НДДКР, наявність омертвілих запасів, невідповідність ресурсів у розрізі їх пропорцій за часом стадій і руху, невідповідність продукції підприємства потребам покупців та ін.

Систематизація причин порушення відтворювальних процесів підприємства, що виконана в даній роботі, дозволить сформувати дійовий механізм управління ними і зумовить підвищення ефективності відтворювальних процесів підприємства.

Література: 1. info@ukrstat.gov.ua 2. Золотарев А. Н. Повышение продуктивности воспроизводственных процессов (на примере машиностроения): Монография. – Харьков: Изд. дом "ИНЖЭК", 2004. – 172 с. 3. Сизов В. С. Стратегическое управление воспроизводственным процессом – М.: Экономист, 2004. – 240 с. 4. Медведев В. А. Воспроизводство и приоритеты развития. – М.: ЗАО "Изд. "Экономика", 2004. – 208 с. 5. Вагонова А. Г. Воспроизводство в угольной промышленности: Монография. – Донецк, 2004. – 160 с. 6. Козьменко С. Н. Циклы воспроизводства капитала / С. Н. Козьменко, Т. А. Васильева, И. Д. Скляр. – Сумы: Деловые перспективы, 2005. – 224 с. 7. Иванюк И. А. Воспроизводство интеллектуального капитала в современных маркетинговых системах // <http://www.cis2000.ru/publish/books> 8. <http://lib.mabico.ru/cgi-bin/s.pl> 9. <http://www.ber.te.ua>

УДК 658.012.8:33

Чаговец Л. А.

ВОПРОСЫ ПОЛИТИКИ ОБЕСПЕЧЕНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В современных условиях функционирования предприятия вопросы политики обеспечения экономической безопасности являются весьма актуальными. Это обусловлено причинами, различного характера: 1) проблема обеспечения экономической безопасности реально возникает перед предприятием как в кризисные, так и в стабильные периоды его функционирования; 2) в публикациях, посвященных этой проблеме, наблюдаются различные подходы к определению и оценке экономической безопасности, отсутствует единая концепция обеспечения экономической безопасности предприятия (ЭБП). И, как следствие, отсутствует определенная система правил, мер, мето-

© Чаговец Л. А., 2006



дик, методов, прав и обязанностей специалистов по экономической безопасности, ссылок на существующее законодательство, взаимосвязи с общими процессами предприятия, что и определяет политику экономической безопасности предприятия [1].

В целом сегодня в построении политики экономической безопасности предприятия преобладающими над экономическими являются юридические или технические подходы, такие, как правовая защита интересов субъектов экономической деятельности, информационная безопасность. Эти вопросы усложняются возрастающей потребностью в специалистах, способных решать задачу обеспечения экономической безопасности предприятия. Важно также отметить, что для решения современных организационных и управленческих проблем необходимо установление на предприятии эффективных и устойчивых командных коммуникаций. Такие навыки должны быть приобретены в процессе обучения, немаловажную роль в котором играет внедрение интерактивных технологий, а именно деловой игры как формы воссоздания предметного и социального содержания будущей профессиональной деятельности специалиста [2]. Наряду с профессиональными знаниями в ходе деловой игры вырабатываются также навыки взаимодействия и управления персоналом, коллегиальность, что способствует приобретению опыта принятия решений по обеспечению ЭБП в условиях, приближающихся к экономической действительности.

Исходя из приведенного выше, опишем предлагаемую модель деловой игры, основной целью которой является овладение навыками и умениями практического использования методов оценки угроз финансовой составляющей экономической безопасности предприятия, выработка нестандартного решения в кризисных ситуациях. Игра состоит из имитационной и игровой модели. Имитационная модель деловой игры представлена индикаторной моделью оценки и анализа угроз финансовой составляющей экономической безопасности предприятия, реализованной с помощью разработанных Excel-таблиц. Игровая модель представляет собой работу участников с имитационной моделью при взаимодействии ведущего с участниками. В качестве объекта имитации выбрано моделирование индикаторов угроз экономической безопасности предприятия [3]. Участники, разбиваясь на подгруппы, должны решить предложенную проблемную ситуацию, симулировав возможные угрозы финансовой составляющей экономической безопасности и предложить вариант решения ситуации.

Проведение разработанной деловой игры позволит лучше изучить категорию ЭБП, что будет способствовать построению политики обеспечения экономической безопасности на предприятии.

Литература: 1. Кавун С. В. Методика построения политики безопасности организации / С. В. Кавун, Г. В. Шубина // БизнесИнформ. — 2005. — №1 – 2. — С. 96 – 102. 2. Поліщук О. Л. Роль і місце ділових та рольових ігор у системі активних методів навчання // Зб. наук. пр. "Інтерактивні методи навчання у підготовці спеціалістів для банківської системи України". — 2001. — С. 227 – 231. 3. Гусев В. С. Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов / В. С. Гусев, В. А. Демин, Б. И. Кузин, М. Д. Медников. – 2-е изд. — СПб.: Питер, 2004. — 288 с.

Черненко М. В.

УДК 330.616

РЕГУЛЮВАННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МІЖНАРОДНИХ СПІЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Включення України в систему світогосподарських зв'язків потребує серйозної адаптації структури її економіки, всього господарського механізму до надзвичайно високих вимог, які диктує світове ринкове господарство. Одним з найперспективніших методів залучення іноземного капіталу, впровадження нових технологій та виходу на міжнародні ринки є створення спільних підприємств (СП). Але економічна, політична та правова нестабільність у країні, відсутність чіткої політики сприяння розвитку пріоритетних напрямків СП з боку держави гальмують їх подальший розвиток. Тому створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні набуває високої актуальності. Загальні проблеми створення, діяльності та розвитку СП, інвестиційного клімату розглянуто в працях В. І. Терехова [1], О. І. Пестрецової [2] та ін.

Разом з тим необхідні подальші дослідження теоретичних і практичних питань розвитку міжнародних СП з акцентуванням уваги як на макроекономічних аспектах регулювання з боку держави зовнішньої інвестиційної діяльності, так і на розробці на основі іноземного та вітчизняного досвіду ефективної стратегії поведінки самих суб'єктів інвестиційного процесу в реальних умовах України.

Узагальнення зарубіжного та вітчизняного досвіду з питань оцінки ефективності функціонування СП в Україні дозволяє зробити наступні висновки і дати рекомендації.

© Черненко М. В., 2006



Соціально-політичне й економічне становище в Україні поки що не дає можливості розраховувати на великі вкладення зовнішнього капіталу в економіку.

Для стимулювання діяльності СП на макрорівні необхідна послідовна державна стратегія, а саме:

1. Відмовитися від орієнтації на підтримку та стимулювання всіх без винятку СП, особливо націлених на гігантські проекти, що потребує значного відволікання з народногосподарського обігу матеріальних та фінансових ресурсів.

2. Заохочувати на рівні державної політики першочергове залучення іноземного капіталу до будівництва й реконструкції підприємств, що випускають гостродефіцитні та конкурентоспроможні товари.

3. Не допускати створення СП, що випускають продукцію, несумісну з міжнародними стандартами.

4. За допомогою різноманітних стимулів підтримувати та заохочувати створення СП у високотехнологічних галузях, пріоритетних для нашої економіки згідно з довгостроковою стратегією розвитку України.

5. Створити розгорнуту організаційно-правову систему, яка б була конкурентоспроможна відносно інвестиційних режимів інших країн, гармонізувати українське законодавство відповідно до європейських стандартів.

6. Пріоритетним напрямком використання іноземних інвестицій у межах СП повинен стати розвиток експортного потенціалу України.

З метою підвищення ефективності діяльності спільних підприємств на мікрорівні пропонуються наступні напрями вдосконалення системи управління: 1) вдосконалення оргструктури управління СП; 2) підвищення професійного та інтелектуального рівня управлінського персоналу; 3) оволодіння керівниками всіх рівнів сучасними методами та стилями управління; 4) підвищення ролі сучасних засобів автоматизованої обробки інформаційних даних в оптимізації ефективного управління СП.

Таким чином, впровадження запропонованих пропозицій щодо вдосконалення діяльності спільних підприємств сприятиме підвищенню конкурентоспроможності України на світовій арені.

Література: 1. Терехов В. І. Спільні підприємства та стан їх розвитку в Україні// Проблеми науки.– 2003. – №10. – С. 39 – 43. 2. Пестрецова О. І. Формування умов і механізмів ефективної діяльності міжнародних СП в Україні: Автореф. дис. ... к. е. н. – К.: КНЕУ, 2002. – 24 с.

УДК 338.22:001.895

Шведенко М. А.

РОЛЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

В условиях функционирования рыночной экономики необходимым условием является смена экстенсивных факторов развития на интенсивные методы хозяйствования, так как экстенсивные методы полностью исчерпали свои возможности. В связи с этим проблема предпринимательства более актуальна, потому что обеспечивает успешное продвижение новинок к потребителю. Как показывает анализ работ [1 – 3], многие экономисты придерживаются такой точки зрения: "Предпринимательство – это особый вид экономической активности, которая основана на самостоятельной инициативе, личном интересе, ответственности и инновационной идее". Проблема предпринимательства, его развития находится в тесной взаимосвязи с другими проблемами на уровне общества и государства. Повышая прибыльность фирмы, предпринимательство при этом увеличивает налоговые поступления, решая проблему бюджетного дефицита. Увеличивая количество и качество произведенной продукции, повышая производственный потенциал и расширяя производство, предприятия автоматически решают многие экономические проблемы, такие, как экономический рост, безработица и т. д. [2].

Предпринимательство характеризуется обязательным наличием инновационного момента. Преобразования в экономической системе обуславливают сложность ее поведения, следовательно, неопределенность характеристик будущего состояния внешней и внутренней среды для предпринимательства. В этих условиях предприятия всех форм собственности могут обеспечить перспективу своего развития на основе инновационных процессов. Инновационный процесс неотделим от общехозяйственного экономического механизма, поэтому при его рассмотрении необходи-

© Шведенко М. А., 2006



мо учитывать проблемы, относящиеся к сфере производства, потребляющего продукцию прикладной науки, и к сфере научной подготовки производства, реализующей свою продукцию при непосредственном изготовлении новшеств.

Инновационный продукт, как показывает опыт последних лет, дает прибыль в среднем на 25 – 28% выше, чем традиционный, то есть каждое инновационное решение должно обеспечить определенный технический, экономический и социальный эффект [4].

Крупные корпорации, особенно транснациональные, лидируют в части инновационного процесса, связанного с освоением новшества, превращением его в массовый продукт или применимую в серийном производстве технологию. А роль мелких и средних предпринимательских структур является весьма значительной на первых стадиях инновационного процесса, так как он разрабатывает научно-технические идеи, доводит их до рентабельной технологии, готовых к внедрению.

Роль предпринимательства в инновационном процессе обусловлена такими факторами:

адаптация к изменениям рыночной среды, позволяющая постоянно быть в курсе спроса и своевременно реагировать на любые предложения;

лучший контроль по технологиям и производствам;

повышение уровня жизни работников за счет реализации идей, воплощенных в новых товарах и услугах;

повышение эффективности производства и конкурентоспособности продукции.

Развитие экономики Украины в значительной степени зависит от инновационной активности. Инфраструктура инновационного процесса в рамках предприятий должна обеспечить инновации всех этапов инновационного цикла от разработки до внедрения. При этом все инновации должны отвечать потребностям населения, что будет свидетельствовать об уровне инновационной культуры, то есть личность, группа и общество в целом должны быть готовы и способны воспринимать новшества. Таким образом, инновационная культура оказывает влияние на субъекты инновационной деятельности, увеличивая их мотивацию и стимулируя создание новых разработок.

Литература: 1. Господарський кодекс України. – Харків: Видавець СПДФО Вапнярчук Н. М., 2005. – 464 с. 2. Антонюк Л. Л. Інновація: теорія, механізми, розробки та комерціалізація: Монографія / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник. – К.: КНЕУ, 2003. – 396 с. 3. Экономика предприятия: Учеб. пособие / Под общ. ред. д. э. н., проф. Л. Г. Мельника. – Сумы: ИТД "Университетская книга", 2002. – 632 с. 4. Захарін С. В. Інновації як чинник сталого економічного розвитку України // Проблеми науки. – 2004. – №7. – С. 6 – 14.

Ярошевич Н. Б.

УДК 332.1:351.82

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКИХ КОМПЛЕКСІВ ЯК КРИТЕРІЙ ВІДБОРУ ПРІОРИТЕТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Визначення і реалізації основних пріоритетів економічного розвитку дасть можливість органам державної та місцевої влади створити дієві програми державної підтримки регіонального розвитку. Проблема пошуку пріоритетів державного й регіонального розвитку активно обговорюється в працях Н. М. Внукової, З. В. Герасимчука, О. П. Крайник, С. Б. Колодинського, С. Мочерного, А. Плотнікова, У. Я. Садової, Ю. І. Стадницького та ін. Регіональна влада повинна активно формувати умови економічної діяльності в регіоні та забезпечувати конкурентоспроможність регіональної економіки, для чого і здійснюється розробка Стратегії економічного і соціального розвитку регіону. При визначенні пріоритетів економічного розвитку регіону у вітчизняній літературі розглядаються наступні критерії відбору пріоритетів регіонального розвитку — інвестиційна привабливість галузей [1]; конкурентоспроможність регіональних господарських комплексів [2] та інноваційне підприємництво.

Для ефективної побудови та реалізації регіональних стратегій економічного розвитку необхідне встановлення критерію відбору пріоритетів економічного розвитку регіону.

Безперечно регіональна економіка повинна орієнтуватися на інноваційний розвиток. Результатом інноваційного підприємництва мають стати наукоємні інноваційні товари, інноваційні послуги,

© Ярошевич Н. Б., 2006

створення вже відомих товарів та послуг на основі інноваційних технологій за допомогою інноваційних засобів виробництва. Встановлення інноваційного підприємництва як критерію відбору пріоритетів економічного розвитку регіону пов'язане з проблемою, які ж види підприємницької діяльності вважати інноваційними.

Відбір пріоритетів економічного розвитку регіону за критерієм інвестиційної привабливості галузей не сприятиме диференціації структури виробництва, рівномірності розвитку територій, рівномірності розташування виробництва. Основною метою пошуку пріоритетів економічного розвитку регіону є власне підвищення добробуту і якості життя мешканців регіону, яке буде можливим внаслідок як розвитку окремих виробничо-господарських комплексів, так і рівномірного територіального розвитку, досягнення певного рівня зайнятості населення. Керуючись критерієм інвестиційної привабливості галузі при виборі пріоритетів економічного розвитку регіону, слід також враховувати розташування більшості промислових об'єктів у великих адміністративно-територіальних одиницях, при цьому депресивні території, райони та малофункціональні міста не потрапляють до списку адміністративно-територіальних одиниць, у які передбачається вкладати інвестиції. Виходячи з аналізу інвестицій у різні галузі економіки та структури виробництва, пріоритетами регіонального розвитку Львівщини за критерієм інвестиційної привабливості галузей є харчова промисловість і фінансовий сектор. Ці сфери діяльності не є ні високотехнологічними, які забезпечують інноваційний розвиток економіки регіону, ані навіть працемісткими, тобто не забезпечать збільшення обсягу робочих місць. Але жодна з цих галузей не може вважатися високотехнологічною, розвиток якої спричиняє інноваційний розвиток економіки.

За критерієм конкурентоспроможності господарських комплексів пріоритетами економічного розвитку є галузі текстильної промисловості та пошиття одягу, виробництва взуття, целюлозно-паперової промисловості, виробництва деревини та виробів з дерева, виробництва машин і устаткування.

У залежності від типу стратегії, якої дотримуються підприємства, їх називають віолентами, патіентами, коммутантами або експлерентами [2]. Орієнтацію на розвиток у регіоні підприємств-віолентів, підприємств-патіентів, підприємств-коммутантів та підприємств-експлерентів можна вважати, відповідно, віолентною, патіентною, коммутантною чи експлерентною стратегією розвитку регіону. Обрана стратегія розвитку визначає тип конкурентоспроможності економіки регіону.

Саме конкурентоспроможність регіональних господарських комплексів слід вважати критерієм відбору пріоритетів економічного розвитку регіону. Також необхідно враховувати тип конкурентоспроможності економіки регіону. Перспективною сферою подальших досліджень є критерії та показники вимірювання конкурентоспроможності виробничо-господарських комплексів регіону.

Література: 1. Ємельянов О. Ю. Інформаційне забезпечення аналізу інвестиційного потенціалу галузей економіки / О. Ю. Ємельянов, І. З. Крет, О. М. Сегедій // Вісник НУ "Львівська політехніка" "Проблеми економіки і управління". — 2003. — №484. — С. 66 – 71. 2. Колодинський С. Б. Інноваційний маркетинг та конкурентоспроможність регіональних комплексів // Вісник НУ "Львівська політехніка" "Логістика". — 2004. — №499. — С. 50 – 56. 3. Юданов А. Ю. Конкуренція: теорія і практика. Учебно-практическое пособие. — М.: Ассоциация авторов и издателей "Тандем", изд. "ГНОМ-ПРЕСС", 1998. — 384 с.

Довідка про авторів

- Бровко К. М.** — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Меренкова Л. О. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Біккузін К. В. — аспірант ХНЕУ
Карпова В. В. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Миринова В. С. — студент 4 курсу ХНЕУ
Головач О. В. — асистент кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту в промисловості Білоруського державного економічного університету
Близнюк Т. П. — аспірант ХНЕУ
Болжеларський О. О. — в. о. молодшого наукового співробітника відділу техніко-економічних досліджень Українського державного науково-дослідницького вуглехімічного інституту
Борисенко М. А. — канд. екон. наук, ст. викладач ХНЕУ
Бузінова Г. В. — аспірант ХНЕУ
Водолажська К. М. — студент 5 курсу ХНЕУ
Возненко Н. І. — аспірант ХНЕУ
Врода Ю. Ф. — аспірант Науково-дослідницького центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Гриньова М. А. — аспірант ХНЕУ
Єрмоленко О. О. — аспірант ХНЕУ
Закревський О. М. — студент 3 курсу ХНЕУ
Зірко О. В. — студент 4 курсу ХНЕУ
Кожина О. М. — викладач ХНЕУ
Костюк М. В. — аспірант Національного університету "Львівська політехніка"
Кучерук О. М. — аспірант ХНЕУ
Лазарев В. В. — аспірант Образовального утворення вищого професійного освіти Центросоюзу Російської Федерації Белгородського університету потребителівської кооперації
Лапшин Д. М. — студент 4 курсу ХНЕУ
Ларіна К. В. — викладач ХНЕУ
Мащенко М. А. — викладач ХНЕУ
Медінцев А. Ю. — аспірант ХНЕУ
Мещерякова І. В. — аспірант ХНЕУ
Міщенко О. Г. — аспірант ХНЕУ
Мокроусова Г. Є. — студент 5 курсу Харківського гуманітарного університету "НУА"
Олійник О. Б. — студент 4 курсу ХНЕУ
Ольшанська М. В. — асистент кафедри обліку та аналізу Національного університету "Львівська політехніка"
Паршутин А. Л. — студент 3 курсу ХНЕУ
Писарчук О. В. — викладач ХНЕУ
Попова Л. М. — аспірант ХНЕУ
Прокопенко Є. Ю. — студент 4 курсу Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М. І. Туган-Барановського
Ревенко О. В. — аспірант ХНЕУ
Резнікова О. О. — аспірант ХНЕУ
Рохман Г. І. — студент 5 курсу ХНЕУ
Салашенко Т. І. — студент 3 курсу ХНЕУ
Чіліб'єва О. В. — студент 3 курсу ХНЕУ
Соболь М. П. — студент 2 курсу ХНЕУ
Степаненко Н. О. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Строкович Г. В. — канд. екон. наук, доцент Харківського гуманітарного університету "НУА"
Талатура І. М. — аспірант Національного університету "Львівська політехніка"
Фролов Є. Ю. — аспірант Інституту світової економіки та міжнародних відносин НАН України
Чечетова-Терашвілі Т. М. — аспірант ХНЕУ
Чистяков А. С. — здобувач ХНЕУ
Чистякова А. В. — студент 5 курсу ХНЕУ
Швець Є. В. — здобувач ХНЕУ
Ярошенко І. В. — начальник відділу Державної податкової адміністрації України в Харківській обл.
Ярошук О. Л. — студент 4 курсу ХНЕУ
Андрюхіна Є. В. — студент 5 курсу ХНЕУ
Біляєвська Л. О. — аспірант ХНЕУ
Васильчук І. В. — студент 3 курсу Криворізького економічного інституту ХНЕУ
Григор'єва А. В. — студент 4 курсу ХНЕУ
Задорожна Я. Г. — студент 3 курсу ХНЕУ
Затула О. В. — студент 4 курсу ХНЕУ
Карпов Л. М. — викладач ХНЕУ
Коломієць М. В. — студент 5 курсу ХНЕУ
Коновалов М. І. — викладач ХНЕУ
Котиш О. М. — аспірант ХНЕУ
Коретнік О. С. — студент 4 курсу ХНЕУ
Кротенко М. М. — аспірант ХНЕУ
Лебідь О. В. — аспірант ХНЕУ
Погосова М. Ю. — студент 4 курсу ХНЕУ
Рубан В. В. — аспірант ХНЕУ
Серпухов М. Ю. — аспірант ХНЕУ
Соловійова О. Г. — студент 5 курсу ХНЕУ
Шумило Ю. О. — студент 5 курсу Київського національного економічного університету
Єрмоленко О. А. — канд. екон. наук, викладач ХНЕУ
Іванченко А. С. — студент 5 курсу ХНЕУ
Клищенко Я. І. — студент 4 курсу ХНЕУ
Коваль Т. О. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Новікова Т. В. — канд. екон. наук, доцент ХНЕУ
Котельникова Ю. М. — аспірант ХНЕУ
Кульбаба І. В. — студент 4 курсу ХНЕУ
Морозова Н. Л. — викладач ХНЕУ
Мотуз Н. О. — студент 5 курсу ХНЕУ
Новікова М. В. — аспірант ХНЕУ
Сігасва Т. Є. — аспірант Харківського регіонального інституту Національної академії державного управління при Президенті України
Степаненко В. О. — аспірант ХНЕУ
Тараненко А. А. — аспірант ХНЕУ
Тарасенко О. М. — інженер кафедри логістики ХНЕУ
Туркіна Ю. С. — аспірант ХНЕУ
Чаговець Л. О. — аспірант ХНЕУ
Черненко М. В. — студент 3 курсу ХНЕУ
Шведенко М. О. — студент 2 курсу ХНЕУ
Ярошевич Н. Б. — канд. екон. наук, доцент Національного університету "Львівська політехніка"