

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ  
Національний технічний університет  
«Харківський політехнічний інститут»

**ВІСНИК**  
**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ**  
**«ХПІ»**

*Серія: «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства»*

**№ 50 (1023) 2013**

Збірник наукових праць

Видання засновано у 1961 році

Харків  
НТУ «ХПІ» 2013

## **Вісник Національного технічного університету «ХПІ»**

Збірник наукових праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50 (1023)–190 с.

### **Державне видання**

**Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України**

**КВ № 5256 від 2 липня 2001 року**

Збірник виходить українською та російською мовами.

*Вісник Національного технічного університету «ХПІ». внесено до «Переліку наукових Фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук», затвердженого постановою президії ВАК «України від 26 травня 2010 р. №1 – 05/4. (Бюлетень ВАК України №6, 2010 р. стор. 3 № 20)*

### **Координаційна рада:**

Л. Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, д-р техн. наук, проф. (**голова**)

К. О. ГОРБУНОВ, канд. техн. наук, доц. (**секретар**)

А. П. Марченко, д-р техн. наук, проф.; Є. І. Сокол, чл. -кор. НАНУ, д-р техн. наук, проф.; Є. Є. Александров, д-р техн. наук, проф.; А. В. Бойко, д-р техн. наук, проф.; Ф. Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.; М. Д. Годлевський, д-р техн. наук, проф.; А. І. Грабченко, д-р техн. наук, проф.; В. Г. Данько, д-р техн. наук, проф.; В. Д. Дмитриєнко, д-р техн. наук, проф.; І. Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.; В. В. Єпіфанов, канд. техн. наук, проф.; Ю. І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.; П. О. Качанов, д-р техн. наук, проф.; В. Б. Клепіков, д-р техн. наук, проф.; С. І. Кондрашов, д-р техн. наук, проф.; В. М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.; В. І. Кравченко, д-р техн. наук, проф.; Г. В. Лісачук, д-р техн. наук, проф.; О. К. Морачковський, д-р техн. наук, проф.; В. І. Николаєнко, канд. іст. наук, проф.; П. Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.; В. А. Пуляєв, д-р техн. наук, проф.; М. І. Рищенко, д-р техн. наук, проф.; В. Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.; Г. М. Сучков, д-р техн. наук, проф.; М. А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.; Ю. В. Тимофеев, д-р техн. наук, проф.

### **Редакційна колегія серії:**

**Відповідальний редактор:** В. Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.

**Заступник відповідального редактора:** О. М. Гаврись, канд. екон. наук, проф.

**Відповідальний секретар:** О. С. Другова, ст. викладач

**Члени редколегії:** С. І. Архієреєв, д-р екон. наук, проф.; А. Є. Ачкасов, д-р екон. наук, проф.; В. Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.; В. І. Захарченко, д-р екон. наук, проф.; Ю. Б. Іванов, д-р екон. наук, проф.; П. О. Орлов, д-р екон. наук, проф.; П. Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.; Т. С. Пічугіна, д-р екон. наук, проф.; О. М. Поступний, канд. філос. наук, проф.; О. І. Пушкар, д-р екон. наук, проф.; В. А. Соколенко, канд. екон. наук, проф.; В. П. Соловійов, д-р екон. наук, проф.; В. М. Тимофеев, д-р екон. наук, проф.; А. І. Яковлев, д-р екон. наук, проф.

*У квітні 2013 р. Вісник Національного технічного університету «ХПІ», серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства», включений у довідник періодичних видань бази даних **Ulrich's Periodicals Directory (New Jersey, USA)**.*

Рекомендовано до друку вченою радою НТУ «ХПІ»

Протокол № 9 від 01 листопада 2013 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2013

УДК 339.188

**О. О. БОНДАРЕНКО**, студентка, НТУ «ХПІ»**ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РИНКУ  
ЛОГІСТИЧНИХ ПОСЛУГ УКРАЇНИ**

В роботі узагальнено стан розвитку ринку логістичних послуг, здійснено порівняння основних тенденцій розвитку цього ринку в Україні та Європі. Запропоновано поділ вітчизняного ринку логістичних послуг на п'ять сегментів, а саме: транспортно-експедиційні послуги, професійні складські послуги, експрес-доставка, контрактна логістика, управління ланцюгами поставок. Проаналізовано динаміку розвитку сегменту професійних складських послуг за 2006–2011 рр. Досліджено структуру сегменту контрактної логістики: суперництво між конкуруючими фірмами; сили впливу постачальників; сили впливу споживачів; конкуренцію з боку товарів-субститутів та бар'єри входу у галузь. Виявлено ключові чинники успіху, окреслено перспективи та привабливість контрактної логістики в Україні.

**Ключові слова:** ринок логістичних послуг, контрактна логістика, професійні складські послуги, логістичні оператори.

**Вступ.** Логістика в Україні розвивається відповідно до світових тенденцій, здійснює вагомий вплив на економічний потенціал країни, стимулює розвиток суміжних, взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих галузей, є віддзеркаленням конкурентоспроможності нашої держави у світі. Незважаючи на позитивну динаміку, темпи розвитку логістики в Україні є нижчими порівняно зі світовими темпами розвитку цієї галузі, що зумовлює її відставання від світових процесів, недовикористання потенціалу, втрату конкурентоспроможних позицій. Це актуалізує дослідження особливостей вітчизняного ринку логістичних послуг, основних тенденцій та перспектив.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Аналізуючи розвиток ринку логістичних послуг у світі, можна спостерігати позитивну динаміку. Структура світового ринку логістичних послуг розподілялася так: транспортно-експедиційні послуги – 69 %, комплексні логістичні послуги – 19 %, управлінська логістика – 12 % [1].

У 2012 р. місткість вітчизняного ринку логістичних послуг оцінена експертами на суму 15–17 млрд. дол.США, що знаменує приріст на 50–70 % за 5 років, а порівняно із минулим 2011 р. – на 10–15 %. На його розвиток чинить вплив загальна економічна ситуація в країні, інвестиційний клімат, нестабільність законодавства, державна підтримка. Частка контрактної логістики у загальній місткості ринку логістичних послуг, за даними компанії «Логістик-Консалт», – 12–20 %, а за даними Європейської асоціації логістики – 9–11 % [4]. Збільшенню цього сектору послуг сприяв планомірний розвиток таких галузей – традиційних споживачів логістичних послуг, як: металургія, автомобілебудування, харчова промисловість, а також сегмент DIY, великі FMCG-компанії, онлайн-торгівля.

**Мета досліджень, постановка проблеми.** Здійснити сегментацію вітчизняного ринку логістичних послуг, проаналізувати найрепрезентативніші сегменти, оцінюючи їх привабливість та перспективність.

**Матеріали досліджень.** Ринок логістичних послуг репрезентують кілька сегментів. За світовою структурою знаходимо такі варіанти сегментації:

- перший – передбачає поділ на такі сегменти: транспортно-експедиційні послуги; комплексні логістичні рішення; управління ланцюгами поставок [1];
- другий – передбачає поділ на такі сегменти: з міжнародної та внутрішньої експрес-доставки; з комплексних перевезень приватного та службового майна; з міжнародних і внутрішніх перевезень вантажів [2, с. 49–50];
- третій – передбачає поділ на такі сегменти: експедиція, транспорт, логістика [6].

Для України характерна інша, відмінна структура галузі, а саме: транспортні послуги, складські послуги, експедиційні, управління ланцюгами поставок [5]. Проте доцільно було б виділити такі сегменти:

- транспортно-експедиційні послуги;
- професійні складські послуги;
- експрес-доставка;
- комплексні логістичні рішення (контрактна логістика);
- управління ланцюгами поставок.

Кожен сегмент перебуває на своєму етапі життєвого циклу галузі, має свої ключові чинники успіху. Наприклад, для сегменту професійних складських послуг вони є такими: конкуренція – географічно сконцентрована (Київ, Київська область); вхідні бар'єри – потреба у великих капіталовкладеннях; клієнти – логістичні оператори, оператори роздрібних мереж, виробництво, дистрибутори; з 2009 р. пропозиція перевищує попит, високі вимоги щодо якісних характеристик, короткі терміни підписання угод, низький рівень рентабельності, темпи приросту протягом останніх трьох років – сповільнені. Динаміка розвитку цього сегменту узагальнена в таблиці [7].

Проаналізуємо детальніше сегмент контрактної логістики, оскільки він якнайкраще репрезентує поширення логістики на вітчизняному ринку, а також демонструє щорічний приріст в середньому на 10–15 %. Для цього скористаємось моделлю М. Портера «Аналіз структури галузі» («Дослідження 5-ти конкурентних сил галузі»).

Згідно з моделлю М. Портера, структура галузі включає п'ять конкурентних сил:

- існуючі конкуренти;
- потенційні конкуренти;
- конкуренти з боку товарів, які є заміниками;

- постачальники;
- споживачі [8].

1. Існуючі конкуренти. Їх на вітчизняному ринку приблизно 40 фірм [9]. Більшість з них – це сильні транснаціональні 3 PL-оператори з відомими світовими брендами, а саме: Кюне і Нагель Україна, Рабен Україна, Фіге Україна, Rhenus Revival, Asstra Holding, Жефко Україна, Шенкер та ін.

2. Потенційні конкуренти. Потенційними конкурентами можуть бути:

- транснаціональні корпорації ТОП-10 логістичних компаній світу, які ще не присутні на вітчизняному ринку, для яких прихід на цей ринок створить великий синергійний ефект;

- транспортно-експедиційні підприємства, для яких прихід на цей ринок є логічним розвитком їх стратегії (наприклад, фірма “Е Ван Вайк і моя Логістика» позиціонують себе як транспортно-експедиційне підприємство, яке також надає в оренду власні складські площі класу А неподалік від м. Львова. Стратегія цього підприємства – вийти на рівень 3 PL-оператора в Україні).

3. Конкуренти з боку товарів, які є заміниками. До таких конкурентів можна зарахувати:

- логістичних операторів 4 PL. В Україні цей сегмент – управління ланцюгами поставок – лише формується.

- “корпоративну» логістику. Мається на увазі поширення в Україні ще практики інсорсингу логістики.

4. Постачальники. Надання якісних логістичних послуг передбачає використання сучасного обладнання та впровадження сучасних технологій переміщення, обробки та відслідковування вантажопотоків на усьому логістичному ланцюгу.

5. Споживачі. Основними споживачами комплексних логістичних послуг (контрактної логістики) є великі світові виробники, ритейл-оператори та онлайн-торгівля.

**Висновки.** Вітчизняний ринок логістичних послуг репрезентують п’ять сегментів: транспортно-експедиційні послуги; професійні складські послуги; експрес-доставка; комплексні логістичні рішення (контрактна логістика); управління ланцюгами поставок.

У цьому дослідженні на фоні узагальнення розвитку вітчизняного ринку логістичних послуг проведено детальний аналіз лише двох сегментів, які якнайяскравіше репрезентують цей ринок.

Однак для повного галузевого аналізу необхідно додати аналіз ще трьох сегментів, а саме: транспортно-експедиційних послуг, експрес-доставки та управління ланцюгами поставок, що і буде перспективою подальших розвідок.

**Список літератури:** 1. <http://attera.com.ua>. 2. *Смирнов І.Г., Косарев Т.В.* Транспортна логістика: навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 224 с. 3. Бюлетень УЛА. – 2012 р. – №1. 4. Разнонаправленные векторы развития комплексной логистики/ Дистрибуция и логистика. – 2012. – №2 (89). – С. 6–13. 5. Украинская логистика: на пути к самопознанию / «Транспорт і логістика». – 2011. – №1–2. – С. 5. 6. *Burnewisz J.* Polska w orbicie strategii europejskich operatorów logistycznych. Spedycja, Transport, Logistyka. – 2005. – № 5 – S. 72. 7. [www.commercialproperty.ua](http://www.commercialproperty.ua). 8. *Портнер М.* Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / пер. с англ. *А. Олійник, Р. Скільський.* – К.: Основи, 1998. – 390 с. 9. Справочник логиста. – 2012. – С. 4–8. 10. Реалии украинской холодной логистики / «Дистрибуция и логистика» – 2011. – №6. 11. Ритейлеры снова растут // Дистрибуция и логистика. – №3 (90). – С. 2. 12. Торговля уходит в on-line? / Дистрибуция и логистика. – 2012. – №3 (90). – С. 2.

Надійшла до редколегії 28. 08. 2013

УДК 339.188

**Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України / Бондаренко О. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 3–6. – Бібліогр.: 11 назв.**

В работе обобщены состояние развития рынка логистических услуг, проведено сравнение основных тенденций развития этого рынка в Украине и Европе. Предложено разделение отечественного рынка логистических услуг на пять сегментов, а именно: транспортно-экспедиционные услуги, профессиональные складские услуги, экспресс-доставка, контрактная логистика, управление цепями поставок. Проанализирована динамика развития сегмента профессиональных складских услуг по 2006-2011 гг. Исследована структура сегмента контрактной логистики: соперничество между конкурирующими фирмами; силы воздействия поставщиков; силы воздействия потребителей; конкуренцию со стороны товаров-субститутов и барьеры входа в отрасль. Выявлено ключевые факторы успеха, намечены перспективы и привлекательность контрактной логистики в Украине.

**Ключевые слова:** рынок логистических услуг, контрактная логистика, профессиональные складские услуги, логистические операторы.

The state of the logistics services market are summarized in the article. Comparison of the main trends in this market in Ukraine and Europe is shown. Division of the domestic market of logistics services into five segments, namely: freight forwarding services, professional warehousing services, express delivery, contract logistics, supply chain management is proposed. Dynamics of the segment of professional warehousing services for 2006- 2011 are analyzed. The structure of demand, new supply, main facts and specific development in the capital and regionals Ukraine is show. The structure of segment contract logistics is investigated: the rivalry between competing firms, the impact of suppliers force; forces of consumers influence, competition from goods-substitutes and barriers to entry into the sector. Main drivers contract logistics development are: development of international trade, retail operators activities and development of on-line trade. Key success factors are discovered. Prospects and the attractiveness of contract logistics in Ukraine are determined.

**Keywords:** market of logistics services, contract logistics, professional warehousing services, logistics operators.

УДК 658.012

**П. О. ГАВРИСЬ**, здобувач, НТУ «ХПІ»

## **ПРАКТИЧНІ АСПЕКТИ ПОБУДОВИ ІНТЕГРОВАНИХ СИСТЕМ ІНФОРМАЦІЙНОЇ ПІДТРИМКИ ПРИЙНЯТТЯ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВАХ**

Проаналізовано теоретичні та практичні аспекти організації інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на основі збору та аналізу даних про витрати підприємства. Досліджено сучасний стан організації інформаційної підтримки прийняття рішень на вітчизняних підприємствах. Запропоновано шляхи вдосконалення існуючих систем.

© П. О. Гавриць, 2013

**Ключові слова:** прийняття рішень, інтегровані системи інформаційної підтримки, витрати, фінансова звітність, інформаційні потоки

**Постановка проблеми.** Прийняття рішень є однією з ключових функцій управління підприємством. Від здатності своєчасно приймати правильні рішення у великій мірі залежить рівень витрат, прибутковість та довгострокова конкурентоздатність підприємств. При цьому останніми роками процес прийняття рішень на підприємствах стає дедалі складнішим за рахунок збільшення інформаційних потоків всередині та за межами підприємства, розвитку технологій, більш динамічного конкурентного середовища тощо. В зв'язку з цим загострюється необхідність у розробці та впровадженні ефективних інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на підприємствах.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Актуальність даної теми обумовила велику кількість теоретичних та практичних досліджень як з боку зарубіжних, так і вітчизняних фахівців. За останні роки питаннями ефективно організації систем прийняття рішень на підприємствах на основі даних про витрати займалися, зокрема, С. Ф. Голов, А. Е. Карпов, Г. О. Партін, Г. Фрідл, Ч. Хорнгрен та інші. Однак, окремі аспекти даної тематики досі залишаються недостатньо вивченими.

**Формулювання цілей статті.** Метою даної статті є дослідження проблем побудови інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на основі витрат підприємства.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Автором було проведено дослідження та порівняння деяких українських та провідних зарубіжних промислових підприємств з точки зору організації обліку, планування та управління витратами з урахуванням застосування сучасних інформаційних технологій. Воно засвідчило застарілість підходів, що використовуються вітчизняними підприємствами та недовикористання сучасних інформаційних систем, зокрема, з метою автоматизації обліку та планування витрат, а також підготовки фінансової звітності [2].

На практиці застосування ERP-системи SAP R/3 та, зокрема, модулю «Контролінг» дозволить суттєво спростити організаційні процеси та більш ефективно здійснювати управління підприємством. Так, наприклад, при опрацюванні виробничого завдання на заводі з кожним новим замовлення дані про це замовлення одразу будуть зв'язані з наявними виробничими потужностями, складськими запасами, доступним резервом робочої сили тощо. Отримана інформація буде зберігатися у системі, актуалізуючи дані про об'єми сировини, матеріалів та напівфабрикатів на складі, виробничу потужність, сучасний стан замовлення та строки його виконання.

Контроль виробничого процесу у комп'ютеризованій системі планування та управління ресурсами підприємства буде безпосередньо впливати на контролінг витрат у системі. Так, завершення певної виробничої операції на робочому місці призведе до автоматичного перенесення витрат від задіяного центру витрат на конкретні об'єкти витрат (наприклад, продукти) у розмірі визначеному у нормативах витрат для таких операцій.

Впровадження комп'ютеризованих систем управління ресурсами допоможе не лише оптимізувати організаційну структуру та знизити адміністративні витрати на забезпечення фінансової функції та управління підприємством. Це дозволить своєчасно отримувати повну та надійну інформацію про витрати, внутрішні процеси на підприємстві, можливі ризики та стан взаємозв'язків з постачальниками та клієнтами. Таким чином, значно прискориться процес прийняття рішень на підприємстві та якість рішень, що приймаються.

На рис. автор пропонує вдосконалену модель побудови інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на основі ERP-систем в умовах типового вітчизняного підприємства.

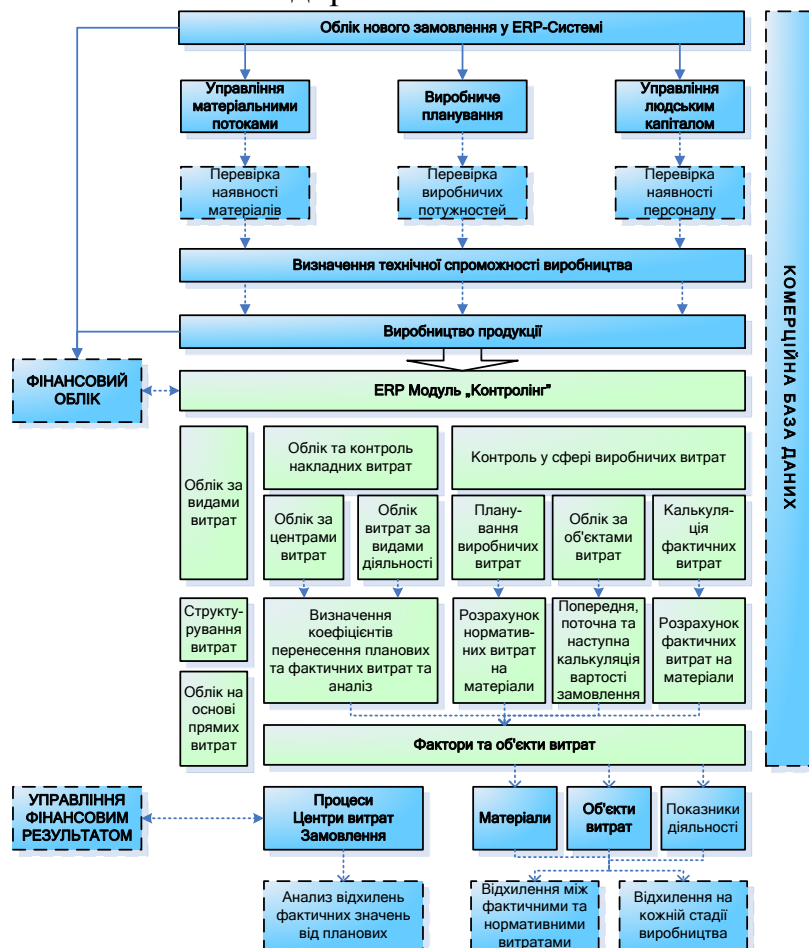


Рис. – Модель побудови інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на основі ERP-систем



На відміну від існуючих підходів, запропонована модель поєднує всі основні елементи у рамках процесу створення вартості на підприємстві з точки зору єдиної інтегрованої інформаційної системи. Вона дає можливість відслідковувати інформаційні потоки, пов'язані з окремими операціями у процесі виробництва продукції. Дана схема може стати основою для організації цілісної комп'ютеризованої системи обліку, планування та контролю витрат для забезпечення швидкого та надійного задоволення потреб підприємства в управлінській інформації.

**Висновки.** Попри високу вартість та технічні труднощі при впровадженні, комп'ютеризовані системи планування та управління ресурсами мають великий потенціал у вітчизняних умовах. Аналіз організаційних процесів підприємств засвідчив, що застосування ERP-системи SAP R/3 дасть змогу замінити та вдосконалити існуючі успадковані комп'ютерні системи (legacy systems), а також автоматизувати ті операції, що ще досі виконуються за допомогою паперових носіїв. Це дозволить підприємствам використовувати єдину комп'ютерну платформу замість окремих несумісних програм для ведення бухгалтерії, обліку складських запасів та контролю виробничих процесів. На зміну переважно ручному процесу підготовки фінансової звітності SAP R/3 забезпечить автоматичну генерацію звітів з гнучким визначенням параметрів щодо дати звіту, його змісту, задіяних організаційних одиниць, тощо.

**Список літератури.** 1. *Грабауров В. А.* Информационные технологии для менеджеров. – 2-е издание. – Москва: Финансы и статистика, 2005. – 284 с. 2. *Карпов А. Е.* Постановка и автоматизация управленческого учета, 2008. – 504 с. 3. *Кукукина И. Г.* Управленческий учет. – Москва: ФиС, 2005. 400 с. 4. *Партин Г. О.* Управління витратами підприємства: концептуальні засади, методи та інструментарій: монографія. – К.: Вид-во УБС НБУ, 2008. – 219 с. 5. *Тупота М. О., Дудник М. О.* Управління витратами як основна складова стратегічного управління підприємством // Стратегія економічного розвитку України. Збірник наукових праць – 2006 – Випуск № 19 – С.104-112. 6. *Хорнгрен Ч. Т.* Управленческий учет: Пер. с англ. – Санкт-Петербург: Питер, 2008. – 1008 с. 7. *Friedl G., Hiltz C., Pedell B.* Controlling mit SAP: Eine praxisorientierte Einführung – Umfassende Fallstudie – Beispielhafte Anwendungen. – Wiesbaden, Germany: Friedr. Vieweg & Sohn Verlag, 2008. – 5. Auflage. – 279 с. 8. *Horvath P.* Controlling. – München: Verlag Franz Vahlen GmbH, 2009. – 11. Auflage. – 840 с.

*Надійшла до редколегії 29. 06. 2013*

УДК 658.012

**Практичні аспекти побудови інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на підприємствах / Гавриць П. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 6–10. – Бібліогр.: 8 назв.**

Проанализированы теоретические и практические аспекты организации интегрированных систем информационной поддержки принятия решений на основе сбора и анализа данных о затратах предприятия. Исследовано современное состояние организации информационной поддержки принятия решений на отечественных предприятиях. Предложены пути совершенствования существующих систем.

**Ключевые слова:** принятие решений, интегрированные системы информационной поддержки, затраты, финансовая отчетность, информационные потоки

Theoretical and practical aspects of design and implementation of integrated decision support systems involving collection and analysis of cost-related information have been analyzed. Present state of set-up of decision support systems in Ukrainian manufacturing companies has been examined. Ways to improve existing decision support systems have been proposed.

**Keywords:** decision-making, integrated decision support systems, expenses, financial reporting, informative streams

УДК 332:078

*А. И. ГАНУС*, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПИ»;

*А. В. ВЛАСЕНКО*, аспирант, НТУ «ХПИ».

## **КОНЦЕПЦИЯ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ОПТИМИЗАЦИИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ЭЛЕКТРОЭНЕРГЕТИЧЕСКИХ СИСТЕМ**

Понятие оптимальность объединяет две концепции, которые соответствуют временным интервалам: тактическому как более узкому, и стратегическому как более широкому, которое охватывает достижение нескольких долговременных целей. Более узкий смысл оптимальности соответствует поиску экстремума целевой функции в статике. Более широкий смысл означает несколько долгосрочных целей, включая качественные цели развития системы. Предложено учитывать эти различия в динамике при оптимизации социально-экономического развития электро энергетических систем, обеспечивающих жизнедеятельность регионов.

**Ключевые слова:** узкий смысл, стратегическая оптимальность, равноправные цели, несколько уровней, длительный промежуток времени, жизнеспособность системы, адаптация системы, репутация бизнес-организации

**Постановка проблемы.** В современной литературе достаточно распространено толкование оптимальности в узком смысле как минимизации показателя чего-либо (затрат, налогов, численности), что на наш взгляд не только узко, но и статично. Также статично и понятие оптимальности как максимизации экономического показателя, например, прибыли за истекший год.

Оптимизация в узком смысле (тактическая) означает экстремум одного или нескольких количественных показателей в статике, без учета фактора времени действенности решения, но она достаточно хорошо изучена и обеспечена расчетными средствами (например, алгоритмами математического программирования), потому и популярна. Эту концепцию можно дополнить концепцией оптимизации в широком или стратегическом смысле, которая направлена на достижение нескольких долговременных целей, в том числе и качественных. и поэтому может быть применена для оптимизации социально экономического развития такого важного класса систем, как региональные электро энергетические системы.

**Исследование различий в двух концепциях оптимальности.** Известно, что оптимальность как философская категория означает не просто улучшение чего либо, а подразумевает достижение абсолютного превосходства [1]. Но при этом в понятии оптимальности неявно подразумевается двоякий смысл, который

достаточно часто не различается менеджерами и приводит к принятию неполного решения.

Различие между двумя смысловыми значениями этого понятия нуждается в дальнейшем развитии для правильного выбора алгоритма эффективных действий в динамике.

Наиболее распространена в современном менеджменте и литературе по теории оптимального управления концепция оптимальности в узком смысле, при которой оптимизировать означает: повышать какой-либо количественный показатель (прибыль, долю рынка, срок службы и т.д.) до максимума, как возможных предельных значений. Наряду с этим оптимизация часто понимается как минимизация числового показателя (чаще всего уменьшения численности персонала и соответствующем росте безработицы и вызванных ею социальных расходов).

1). Будем называть тактическую оптимальность в узком смысле, в соответствии с общепринятой математической терминологией, *экстремизацией*, т.е. нахождением максимума либо минимума какой-либо целевой функции в рамках ограничений на используемые ресурсы.

В результате решения сформулированной экстремальной задачи получим статическое решение, которое оптимально только для заданных объемов ресурсов и только для определенного момента времени.

Экстремум выбранного количественного показателя эффективности относится к конкретному временному сечению бизнес-процессу и поэтому носит тактический характер и нуждается в его периодическом пересмотре. Таковы свойства практических задач математического программирования, в том числе и широко используемых в зарубежной электроэнергетике [3]. Однако, в турбулентной и конкурентной деловой среде необходима оптимизация устойчивого функционирования бизнес-организаций более широком смысле, чем оптимум количественного показателя, например, максимум прибыли.

2). В современной теории стратегического менеджмента и управления системным развитием коммерческих организаций оказалась востребована концепция оптимальности в более широком, телеологическом смысле, когда необходимо обеспечить наилучшее достижение равноправных целей нескольких уровней.

Эти уровни наиболее полно сформулированы Р. Акоффом в теории идеального проектирования развития систем [3], и они таковы:

- внутрисистемные, включая личностные цели;
- общесистемные стратегические цели;
- социетальные и культурологические цели более высокого, надсистемного уровня, например, региональных.

Оптимальность в широком или стратегическом смысле будем понимать как эффективное достижение системой целей всех трех указанных выше уровней в течение длительного промежутка времени.

Отметим, что наличие всех этих уровней характерно именно для электроэнергетических систем, призванных обеспечить не только корпоративный коммерческий эффект, но и устойчивое качественное обеспечение всех процессов жизнедеятельности регионов Украины.

Концепция стратегической оптимальности принята Г. Гегелем, сформулирована еще Аристотелем и означает то, что природа всегда осуществляет наилучшую из возможностей, поэтому все жизнеспособное оптимально в широком смысле. Утрата оптимальности системы в широком смысле означает потерю ею жизнеспособности (кризис). Поэтому оптимальность не эквивалентна многомерной либо одномерной экстремальности, она означает соблюдение всего комплекса условий, которые обеспечивают жизнеспособность организации как целостной системы на длительных, стратегических отрезках времени. Внутри области, ограниченной комплексом заданных условий, любое допустимое решение является оптимальным в широком смысле, а поэтому оно может быть улучшено введением дополнительного критерия. Например, таким дополнительным критерием оптимальности в широком смысле, по мнению Ф. Котлера [4], может служить уровень социальной ответственности данной организации перед общественной средой. А критерием или показателем этого условия служит деловая репутация (рейтинг или гудвилл) бизнес-организации, которая объективно складывается в виде оценки независимым экспертным сообществом результатов функционирования организации как социально-экономической системы.

Оптимальная стратегия развития в турбулентной среде означает возможность успешной адаптации данной системы к внешним изменениям. Поэтому при стратегическом планировании бизнес-процессов целесообразна оптимизация процессов в широком смысле, которая опирается на обеспеченную ресурсами способность системы к адаптации. Успешность адаптации подтверждается усилением положительной репутации данной бизнес-организации, которая оценивается экспертами, а финансовые успехи выражаются в росте прибыли и курса ценных бумаг.

#### **Выводы.**

1) Оптимальность как научное понятие может употребляться как в узком, так и в широком стратегическом смысле. Этот смысл должен быть четко определен при постановке исследуемой практической проблемы.

2) При стратегическом планировании социально экономического развития электроэнергетических систем таких, как АК «Харьковоблэнерго»

целесообразно рассматривать оптимизацию в широком смысле, включая в нее кроме финансовых целей достижение определенного уровня социальной ответственности перед общественностью.

3) Для реализации программы стратегической оптимизации в широком смысле развития электроэнергетических систем рекомендуем концепцию идеализированного проектирования (создание будущего организации), которая разработана Р. Акоффом и успешно применена американскими организациями, включая Агентство связи Белого дома.

**Список литературы.** 1. *Яцкевич В.В.* Диалектика оптимального выбора. Киев. Наукова думка. 1990. - 96 с. 2. *Акофф Р. Л.* Планирование будущего корпораций. М «Прогресс», 1985. - 286 с. 3. Исследование операций. Под редакцией *Дж. Моудера*. - М.: Мир, 1981. - 677 с. (пер. с англ.). 4. *Котлер Ф, Ли Ненси*, Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для Вашої компанії та суспільства. Київ «Агенція стандарт». 2005. - 280 с. 5. *Акофф Р.Л., Магидсон Дж., Эдисон Г. Дж.* Идеализированное проектирование. Создание будущего организации. Днепропетровск, Баланс Бизнес букс. 2007. - 265 с.

Надійшла до редколегії 17.06.2013

УДК 332:078

**Концепция стратегической оптимизации деятельности электроэнергетических систем / Ганус А. И., Власенко А. В.** // Вісник НТУ «ХПИ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПИ». – 2013. – № 49(1022). – С. 10–13. – Бібліогр.: 5 назв.

Поняття оптимальності має дві концепції, які слугують двом часовим інтервалам: тактичному як звуженому та стратегічному як більш ширшому, що виникає при досягненні кількох довгострокових цілей. Звужений зміст оптимальності означає пошук екстремуму цільової функції у статичі. Ширший зміст означає наявність декількох цілей, включаючи якісні довгострокові цілі розвитку системи. Запропоновано враховувати динамічні відмінності при оптимізації соціально-економічного розвитку електроенергетичних систем, забезпечуючи життєдіяльність регіонів.

**Ключові слова:** вузький зміст, стратегічна оптимальність, рівноправні мети, кілька рівнів, тривалий проміжок часу, життєздатність системи, адаптація системи, репутація бізнес-організації.

The notion of optimality combines two concepts that correspond to time intervals: a narrower tactical and strategic as more inclusive, which encompasses the achievement of several long-term goals. Narrower meaning of optimality of the objective function extremum search in statics. Bole broad sense means a few long-term goals, including quality systems development. Proposed to account for these differences in the dynamics in the optimization of socio-economic development of the electric power systems, life support areas.

**Keywords:** narrow sense, strategic optimality, equal goals, multiple levels, a long period of time, the system viability, the system adaptation, the reputation of business organization.

УДК 658:621

**А. Ю. ГЕВОРКЯН**, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПИ»;  
**ЛИНЬ ЧЖИТУН**, магістрант, НТУ «ХПИ».

### **ОСОБЕННОСТИ РАЗРАБОТКИ СТРАТЕГИИ ВЭД ДЛЯ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

В статье рассматриваются вопросы, связанные с особенностями разработки стратегии внешнеэкономической деятельности. Проанализированы механизмы выбора стратегии, а также анализа ее эффективности.

© А. Ю. Геворкян, Линь Чжитун, 2013

**Ключевые слова:** стратегия, внешнеэкономическая деятельность, SWOT-анализ, экспорт, эффективность.

**Введение.** Выбор конкретной внешнеэкономической стратегии означает, что из всех возможных путей развития и способов действия, открывающихся перед предприятием, нужно выбрать только одно направление, в котором оно будет развиваться, чтобы занять сильные конкурентные позиции на мировом рынке. План управления предприятием охватывает все основные функции и подразделения: снабжение, производство, финансы, маркетинг, кадры, научные исследования и разработки. Каждому отведена определенная роль в этой стратегии. Сделать стратегический выбор – это означает связать бизнес-решения и конкурентоспособные действия, собранные по всей компании в единый узел.

**Анализ последних исследований и литературы.** Различные аспекты международных экономических отношений и внешнеэкономической деятельности исследовали ведущие зарубежные и отечественные экономисты: В. Леонтьев, П. Самуэльсон, Е.Ф. Авдокушин, Е.С. Аكوпова, А.С. Булатов, В.В. Покровская, Е.П. Пузакова, К.А. Семенов, Л.Е. Стровский, И.П. Фаминский и др.

Теоретические проблемы воздействия государственных органов на внешнеэкономическую деятельность фирм разработаны Джоном Д. Дэниэлсом, Ли Х. Радеба, М. Портером, отечественными учеными А.И. Абалкиным, И.Н. Герчиковой, О.И. Дегтяревой, О.В. Иншаковым, А.П. Киреевым, А.А. Пороховским.

Исследование согласования интересов участников внешнеэкономической деятельности для обеспечения национальной экономической безопасности в условиях экономического обособления хозяйствующих субъектов проведено в трудах известных отечественных ученых: А.М. Басенко, Р.А. Белоусова, Э.Г. Кочетова, Э.Л. Обминского, В.К. Сенчагова, П.В. Таранова и других авторов.

**Цель исследования, постановка проблемы.** Выявить особенности разработки стратегии внешнеэкономической деятельности для украинских предприятий.

**Материалы исследований.** Отечественные предприятия, выходящие на зарубежный рынок, зачастую не проводят систематической деятельности по анализу рынка, потребительского спроса и международной среды бизнеса. Для решения данных вопросов следует использовать механизмы стратегического планирования деятельности. Одним из наиболее подходящих инструментов стратегического планирования является SWOT-анализ. Проведенный SWOT-анализ одного из ведущих украинских предприятий – корпорации Roshen позволил выявить следующие сильные и слабые стороны предприятия.

К сильным сторонам кондитерской корпорации «ROSHEN» относятся:

- высокая репутация фирмы;
- лидер на рынке кондитерских изделий Украины;
- постоянно обновляющийся ассортимент;
- мощная финансовая база;
- высокая степень технической оснащенности фабрик;
- наличие производственных предприятий за рубежом;
- стабильный покупательский спрос;
- выход на рынки многих стран;
- успешные мероприятия по продвижению продукции;
- систематический анализ потребительских предпочтений;
- четко организованная структура корпорации;
- широкая сбытовая сеть на территории страны;
- конкурентоспособный уровень качества и цены продукции.

Слабыми сторонами корпорации являются:

- малая известность ТМ «ROSHEN» за рубежом;
- нестабильный уровень цен на сырьё;
- недостаточно квалифицированный персонал;
- высокая себестоимость продукции;
- дорогостоящий процесс продвижения новых изделий.

А также возможности и угрозы для корпорации «ROSHEN».

Возможностями для корпорации являются:

- ослабление законодательных ограничений;
- проникновение на новые рынки;
- снижение торговых барьеров при выходе на внешний рынок;
- разработка товаров для новой группы потребителей;
- повышение производительности на предприятиях;
- позитивное изменение курса национальной валюты;
- расширение доли рынка.

К угрозам для деятельности относятся:

- достаточно сильные конкуренты;
- недобросовестная конкуренция;
- неразвитая торговая инфраструктура;
- невозврат НДС;
- валютный риск при осуществлении ВЭД;
- рост доли импорта в общем объеме продаж.

На основе данного анализа следует разрабатывать различные варианты стратегий развития предприятия как на внутреннем так и на внешнем рынке. Не следует также упускать из вида анализ финансово-хозяйственной деятельности предприятия.

Крайне важен вопрос выбора страны сбыта. Из описываемых в научной литературе подходов к выбору зарубежного рынка, украинским компаниям следует использовать комплексный, поскольку он способствует наибольшему снижению рисков от данного процесса.

Для определения эффективности выхода предприятия на зарубежный рынок следует проанализировать эффективность экспорта на данный рынок.

Экспортный доход предприятия от экспорта товаров – это валютная выручка, поступающая на расчетный счёт предприятия. В большинстве случаев экспортный доход должен быть представлен в гривневом эквиваленте. Перерасчёт в гривны может осуществляться либо по курсу Национального банка Украины на день получения валютной выручки или на день заключения контракта (это зависит от условий контракта), либо по курсу продажи иностранной валюты на центральных биржах Украины.

Для того, чтобы экспорт товара был эффективен, необходимо, чтобы экспортный доход превышал экспортные затраты. Однако это условие не является достаточным. Экспорт товара целесообразен, если экспортная прибыль превышает внутреннюю прибыль предприятия от продажи товара внутри страны. Экспортная прибыль равна экспортному доходу за вычетом экспортных затрат, а внутренняя прибыль – внутреннему доходу за вычетом себестоимости товара.

**Результаты исследований.** Следует отметить, что необходимость проведения указанных в статье мероприятий позволит украинским компаниям разрабатывать эффективные стратегии внешнеэкономической деятельности. Так, расчет основных показателей экспортной деятельности корпорации «ROSHEN» показал, что рентабельность по прибыли от продаж составляет 6,1%. Среднеотраслевой показатель составляет в кондитерской отрасли – 3,5%, Максимальный показатель рентабельности составляет 9,33%.

Расчет показателей экономического эффекта от экспорта и эффективности показал, что экспорт продукции на выбранный рынок эффективен, так как экспортный доход превышает экспортные затраты и составляет 1 015 420 грн, базовый коэффициент эффективности экспорта равен  $1,02 > 1$ , экспорт эффективен.

**Выводы.** Для повышения экспортной прибыли следует разработать проект мероприятий по совершенствованию механизма управления прибылью



корпорации, включающий оптимизацию ассортимента на внешнем рынке и меры по снижению себестоимости производимой продукции.

Анализ формирования и распределения прибыли позволяет выявить резервы повышения прибыли и разработать проект мероприятий по совершенствованию механизма управления прибылью корпорации:

- 1) разработка мероприятий по производству новых видов продукции, расширение ассортимента выпускаемой продукции;
- 2) выбор оптимальной структуры ассортимента с учетом конъюнктуры рынка и потребностей предприятия;
- 3) совершенствование организации управления финансовой деятельностью.

**Список литературы:** 1. *Алексеев И.С.* Внешнеэкономическая деятельность. – М.: Дашков и К, 2010. – 304 с. 2. *Бердникова Т.Б.* Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятия: Учебное пособие. – М.: ИНФРА-М, 2010. – 215 с. 3. *Прокушев Е.Ф.* Внешнеэкономическая деятельность: Учебник. – 7-е изд., испр. и доп. – М.: Дашков и К, 2010. – 500 с.

*Надійшла до редколегії 17.08.2013*

УДК 658:621

**Особенности разработки стратегии ВЭД для украинских предприятий / Геворкян А. Ю., Линь Чжитун // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 13–17. – Бібліогр.: 3 назви.**

У статті розглядаються питання, пов'язані із особливостями розробки стратегії зовнішньоекономічної діяльності. Проаналізовано механізми вибору стратегії, а також аналізу її ефективності.

**Ключові слова:** стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, SWOT-аналіз, експорт, ефективність.

The article discusses issues related to the characteristics of the development strategy of foreign trade. The mechanisms of selection strategies, and analyze its effectiveness.

**Keywords:** strategy, foreign economic activity, SWOT-analysis, export, effectiveness.

УДК 658.5

**О. В. ГЛУШКО**, аспірант, асистент, Національний університет «Львівська політехніка», Львів

## **ВПЛИВ ІНСТИТУЦІЙ НА ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВ**

Проаналізовано особливості інституційного впливу на рівень економічної стійкості суб'єкта господарювання. Запропонована структура інституційних впливів на економічну стійкість суб'єкта підприємницької діяльності. Досліджено формальні та неформальні аспекти інституційного впливу на забезпечення економічної стійкості підприємств. Розкрито взаємозв'язок інституцій, що впливають на економічну стійкість господарської одиниці.

**Ключові слова:** формальні інституційні впливи, неформальні інституційні впливи, інституційне забезпечення економічної стійкості підприємства.

**Вступ, постановка проблеми.** Вплив інституцій на економічну стійкість підприємства не є широко дослідженим явищем. Це зумовлено тим, що теорія інституціоналізму первинно акцентується на макроекономічних регуляторах. При цьому розвиток інституціоналізму забезпечив можливість адаптувати парадигми цієї концепції до об'єктивного забезпечення економічної стійкості суб'єкта підприємницької діяльності.

Комплекс інституційних впливів можна дослідити лише за умови системного аналізу інституціоналізму та інструментарію, що використовується в межах цієї теорії. «Будь яка модель змішаної економіки містить певний перелік інституцій, які зрештою і визначають її сутність та специфічні механізми функціонування» [1, с. 5]. Позичування економічного простору як сукупності обмежуючих норм передбачає вивчення природи впливу інституцій на загальну економічну стійкість господарських суб'єктів. Формування інституціоналізму як протесту до неокласичної (досконалість ринкового господарського механізму та саморегулювання економіки) і ортодоксально марксистської (основна рушійна сила в економіці визначалась через власність та засоби виробництва) економічної теорії пропагувало визнання індивіда та його суспільно-економічної діяльності ядром економічних відносин. Враховуючи визначені інституціоналізмом аксіоматичні твердження можна розширити спектр впливу людського капіталу на рівень економічної стійкості господарської одиниці. При цьому в більшості концепціях забезпечення економічної стійкості виникає проблема врахування неформальних інституцій які є в основі сучасних економічних відносин.

**Аналіз останніх досліджень і літератури.** Інституційні впливи в контексті забезпечення економічної стійкості суб'єкта господарювання описані Н.О. Лохановою [2]. Особливість цього підходу полягає у дослідженні інституцій в площині обліково-аналітичних інституційних впливів на економічну стійкість підприємства. Попри те авторитетні дослідники інституціоналізму [1, 3, 4, 5] не приділяють виключної уваги забезпеченню економічної стійкості господарської одиниці. При цьому ряд науковців [6, 7, 8] аргументовано описують особливості впливу інституцій на економічну систему які можна інтерпретувати до потреб економічної стійкості.

**Мета статті** полягає у визначенні характеру інституційних впливів на процес забезпечення економічної стійкості господарської одиниці.

**Результати досліджень.** Процедура забезпечення економічної стійкості суб'єкта господарської діяльності доцільно розглядати в контексті формування інституцій у вітчизняній економіці та їхнього впливу на економічні одиниці. Прийнятною для суспільства можна вважати такий формальний інституційний вплив який сформований на основі утверджених економічних традицій та

відповідає ментальності індивідів які повинні дотримуватись цих норм. Узгодження формальних і не формальних інституційних впливів забезпечує чіткість процедурної складової забезпечення економічної стійкості суб'єкта господарської діяльності. Формалізовані інституційні впливи на економічну стійкість підприємства, що корелюють із неформальними інституціями потребують нижчих трансакційних витрат, тобто витрат пов'язаних із процесом обміну. До такого типу витрат науковці відносять «витрати на придбання актуальної інформації, витрати на проведення переговорів і прийняття рішень і витрати на контроль і спонукання до виконання контрактів» [1, с. 168].

Теорія економічної стійкості передбачає наявність регуляторів (інституцій, норм), що визначають «правила гри» для господарюючих в економіці суб'єктів. Інституційні впливи на економічну стійкість підприємницької структури доцільно позиціонувати не лише, як фактори формального та неформального впливу, але і як екзогенні та ендегенні впливи. Виділення в межах формальних та неформальних інституційних впливів окремо зовнішніх та внутрішніх аспектів не притаманно традиційному інституціоналізму, але в контексті забезпечення економічної стійкості господарської одиниці цей підхід має науковий зміст (рис. 1.).

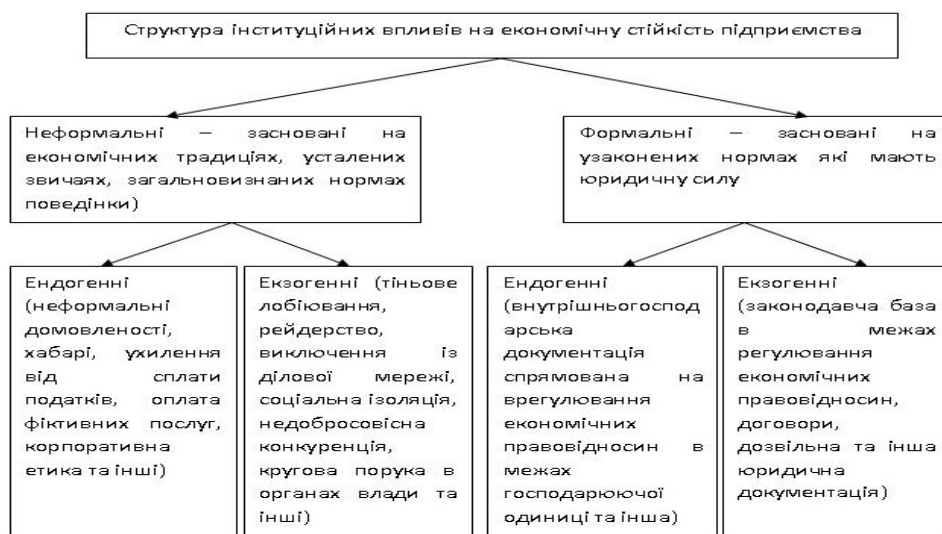


Рис. 1 – Архітектура інституційного впливу на економічну стійкість суб'єкта підприємницької діяльності

Метою детермінації впливу на зовнішній та внутрішній є виділення керованих та імперативних інституційних угод. Крім цього визначаються способи врегулювання економічної стійкості підприємства за допомогою коректування ендегенних впливів та більш ефективного пристосування до екзогенних інституцій. З метою визначення сутності неформальних інституційних впливів на економічну стійкість доцільно синтезувати запропоновані на рис. 1. інституції і тим самим сформувані базові інституційні

впливи. Важливим для управління економічної стійкості підприємства є чітке позиціонування на основні (базові) фактори впливу та додаткові (похідні) інституції. При цьому забезпечення економічної стійкості підприємницької структури потребує реалізацію економічного інструментарію який був би спроможний регулювати базові інституційні впливи.

Розуміння способів управління економічною стійкістю підприємницькою структурою в межах інституціоналізму потребує побудови моделі відображення взаємозв'язків та шляхів інституційних впливів на рівень економічної стійкості господарської одиниці (рис. 2). Визначення послідовності реалізації інституційних впливів на економічну стійкість суб'єкта підприємницької діяльності створює передумови для формування системного інструментарію в управлінні цією комплексною економічною категорією.

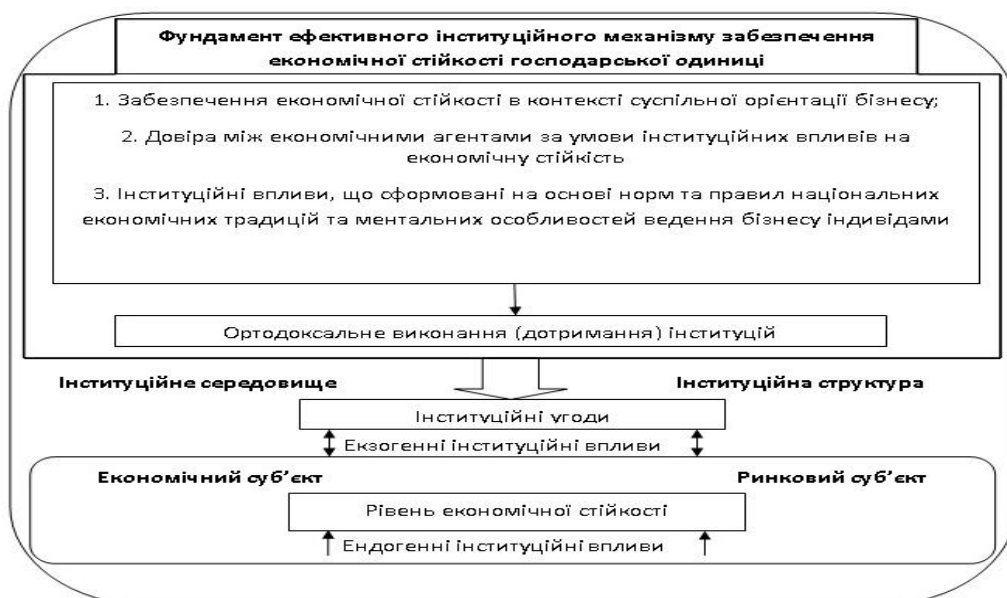


Рис. 2 – Змістовність структурно-логічних зв'язків формування впливу інституцій на економічну стійкість господарської одиниці

Парадигма інституціоналізму використана, в контексті управління економічною стійкістю підприємств, для визначення характеру взаємодії інституційного середовища екзогенного та ендогенного походження доводить факт взаємного впливу всіх цих факторів між собою. При цьому допускається можливість корегування зовнішнього інституційного середовища за рахунок потужних та узгоджених внутрішніх інституційних впливів які потенційно спроможні забезпечити економічну стійкість організації. Такий підхід відповідає вітчизняним економічним реаліям і в перспективі передбачає змістовну співпрацю органів державної влади із суб'єктами підприємницької діяльності з метою ефективного управління його економічною стійкістю.

В науковій літературі активно описуються екзогенні інституції які здійснюють вплив на економічну стійкість. Акценти формуються на інститутах: довіри, права власності, трансакційних витрат, податкової системи, економічної політики, господарського законодавства та інших. Негативними екзогенними інституційними впливами можна вважати «відсутність (слабку) демократії; низький рівень соціальної самоорганізації та несформованість громадянського суспільства; відсутність (низький рівень) економічної свободи (насамперед низький рівень захисту майнових прав і високий рівень корупції); економічна поляризація суспільства і несформованість (слабкість) середнього класу» [4, с. 59].

Потужним є зовнішній вплив на економічну стійкість, але не завжди є можливість протидіяти негативним інституційним впливам. При цьому важливо володіти інформацією про природу цих інституцій:

- по перше, ендогенні інституції за своїм змістом споріднені із екзогенними інституційними впливами, тільки в масштабах конкретного постіндустріального підприємства;

- по друге, інституційні впливи ілюструють економічні традиції функціонування бізнесу та менталітет характерний для економічних агентів конкретного середовища діяльності (при цьому необхідно розрізняти базові, усталені інституційні впливи на економічну стійкість та допоміжні, які функціонують лише на стадії становлення і схильні до змін у своїй структурі).

Таким чином дослідивши інституційні впливи можна сформувати раціональні управлінські дії спрямовані на забезпечення економічної стійкості господарської одиниці. Для вдосконалення управлінського інструментарію по забезпеченню економічно стійкого функціонування підприємства доцільно уточнити механізм впливу ендогенних інституцій. Формальні інституційні впливи за своєю природою формуються на основі не формальних, із цієї причини актуалізуємо неформальні ендогенні інституційні впливи на економічну стійкість суб'єкта господарської діяльності. Найбільш суттєвий вплив на рівень економічної стійкості можуть здійснювати такі неформальні ендогенні інституції: корпоративна культура, кваліфікація (професіоналізм) персоналу, виробничо-фінансова стратегія підприємства, нормативне регулювання використання робочого часу, морально-психологічний клімат в колективі (система мотивування, стимулювання та відпочинку на підприємстві), індивідуальна відповідальність в межах колективної та інші. «... головне призначення будь-якого інституту: організувати взаємозв'язок між людьми, що потрапили в ті або інші місця інституту, за чітко визначеними нормами та правилами» [1, с. 170].

Основне завдання ендогенних інституцій є: використовуючи норми та правила сформувати мікроклімат організації сприятливий для виконання стратегічних цілей по забезпеченню економічної стійкості підприємства. Кадровий потенціал підприємницької структури який є базовим елементом інституціоналізму (інтерпретується через індивідуума в межах колективу) спроможний забезпечити концепцію стійкого функціонування підприємства. В межах цієї концепції менеджмент організації, враховуючи існуючі інституційні впливи, проаналізовану інформаційну базу та професійні можливості розробників, пропонує підходи ведення фінансової, виробничої, маркетингово-логістичної, інноваційної, інвестиційної та організаційно-кадрової політики на економічній одиниці.

Внутрішні інституційні впливи часто передбачають впливи на поведінку індивіда, але потрібно враховувати, що всі люди, виходячи із концепції інституціоналізму, у своїй діяльності для прийняття рішень керуються граничними вигодами та граничними витратами, тобто корисність для індивіда є суттєвим вимірником його ефективності. При цьому до переліку базових стимулів для індивіда при прийнятті рішень по управлінню економічною стійкістю можна віднести фінансову вигоду, перспективу професійного росту чи підвищення у посаді, корпоративну культуру на підприємстві (бажання відповідати стандартам поведінки які задекларовані організацією і реально виконуються трудовим колективом) та інші особисті матеріальні чи моральні вигоди.

В межах забезпечення економічної стійкості підприємства інституційні впливи ендогенного характеру, зокрема впливи на поведінку індивіда при прийнятті рішень по управлінню економічною стійкістю організації, є у багатьох випадках вирішальними, але не менш важливим фактором є рівень трансакційних витрат який формується в конкретному інституційному середовищі. «Трансакція має місце тоді, коли товари чи послуги переходять від заключної точки одного технологічного процесу до початкової точки іншого суміжного із першим» [3, с. 63].

Інституційні впливи на економічну стійкість підприємства характеризуються реалізацією норм і правил економічної діяльності та зменшенням трансакційних витрат обміну товарами і послугами. Економічна стійкість організації можлива за умови дотримання суспільно орієнтованих інституцій та формування ділових зв'язків на основі довіри, моральності і забезпечення взаємної корисності.

**Висновки.** Запропонована структура інституційних впливів інтерпретує особливості взаємодії норм та правил із процесом забезпечення економічно стійкого функціонування господарської одиниці. Описаний підхід дозволив

виділити змінні та постійні інституційні впливи на економічну стійкість підприємства. При цьому створені передумови для визначення інституційного інструментарію доцільного для забезпечення економічної стійкості суб'єкта господарської діяльності. Встановлені взаємозв'язки між інституціями які впливають на рівень економічної стійкості підприємства. Це створює можливість для підвищення ґрунтовності розуміння імплементації інституціоналізму в процес забезпечення стійкого функціонування підприємницької структури.

**Список літератури:** 1. Інституційний механізм сталого розвитку України в умовах відкритої економіки: монографія / [за загальною редакцією В.М. Запужляка]. – Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Чернівецький національний університет імені Юрія Федьковича. – Чернівці: Чернівецький національний університет, 2011. – 247 с. 2. Лоханова Н. О. Облік у системі управління економічною стійкістю підприємств: інституціональний підхід: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктор екон. наук: спец. 08.00.09 – Бухгалтерський облік, аналіз та аудит (за видами економічної діяльності) / Н. О. Лоханова. – Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Одеський національний економічний університет. – Одеса, 2013. – 36 с. 3. Войнарченко М. П. Кластери в інституційній економіці: монографія / М.П. Войнарченко. – Хмельницький: ХНУ: Тріада-М, 2011. – 502 с. 4. Соціально-економічні інституції економічної системи України: монографія / [за загальною редакцією К.С. Солонінка]. – Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Житомирський державний технологічний університет, Міжнародна асоціація інституціональних досліджень. – Житомир: Редакційно-видавничий відділ ЖДТУ, 2011. – 225 с. 5. Єфименко Т. І. Податки в інституційній системі сучасної економіки: монографія / Т.І. Єфименко. – Національна академія наук України, Інститут економіки та прогнозування. – Київ, 2011. – 687 с. 7. Білецька Н. В. Інституційний механізм розвитку аграрної економіки України: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / Н. В. Білецька. – Міністерство освіти і науки, молоді та спорту України, Львівський національний університет імені Івана Франка. – Львів, 2012. – 20 с. 8. Кондратьєва Т. В. Адаптивність економічної поведінки фірми: інституційний підхід: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / Т. В. Кондратьєва. – Міністерство освіти і науки України, Донецький національний університет. – Донецьк, 2010. – 20 с. 9. Панкратова О. М. Інституційний розвиток суб'єктів господарювання в умовах ринкової трансформації: автореф. дис. на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук: спец. 08.00.01 – економічна теорія та історія економічної думки / О. М. Панкратова. – Харків, 2008. – 19 с.

*Надійшла до редколегії 10.09.2013*

УДК 658.5

**Вплив інституцій на забезпечення економічної стійкості підприємств / Глушко О. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 17–24. – Бібліогр.: 9 назв.**

Проанализированы особенности институционального влияния на уровень экономической устойчивости субъекта хозяйствования. Предложенная структура институциональных воздействий на экономическую устойчивость субъекта предпринимательской деятельности. Исследованы формальные и неформальные аспекты институционального влияния на обеспечение экономической устойчивости предприятий. Раскрыта взаимосвязь институтов, влияющих на экономическую устойчивость хозяйственной единицы.

**Ключевые слова:** формальные институциональные влияния, неформальные институциональные влияния, институциональное обеспечение экономической устойчивости предприятия.

Specificity of institutional influence on the level of economic sustainability of the entity was analyzed. The structure of institutional influences on the economic sustainability of a business entity was proposed. Formal and informal aspects of institutional influence on economic sustainability of enterprises were investigated. Interaction between institutions affecting the economic sustainability of the unit was discovered.

**Keywords:** formal institutional influence informal institutional influence, institutional economic sustainability of the enterprise.

УДК 338.47

**Т. В. ДАВИДОВА**, здобувач, УкрДАЗТ, Харків

## **ТЕОРЕТИЧНЕ ОБГРУНТУВАННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ІНВЕСТУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ**

У статті досліджено необхідність інноваційного розвитку залізничного транспорту який займає одне з провідних місць дорожньо-транспортного комплексу. Проаналізовано обсяги та джерела фінансування науково-технічного потенціалу, задля підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки. Розглянуто державні заходи, щодо регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, та обгрунтовано доцільність інвестування інноваційного розвитку залізничного транспорту.

**Ключові слова:** інвестиції, інновації, фінансування, інвестиційно-інноваційна діяльність, залізничний транспорт.

**Вступ.** На сьогоднішній день розвиток та глобалізація світової економіки направлені на активізацію зовнішньоекономічних торгівельних відносин, що обумовлює значну роль та місце у забезпеченні конкурентоспроможності національної транспортної системи України, та створення можливостей її інтеграції до європейської та світової транспортної системи. Залізничний транспорт України займає одне з провідних місць серед підприємств транспортно-дорожнього комплексу, оскільки являється інвестиційно привабливою галуззю та має вдале географічне розташування. Але незважаючи на всі ці переваги з точки зору технічних та технологічних питань залізничний транспорт є суб'єктом який потребує модернізації.

З боку держави залізничний транспорт для наближення до стандартів ЄС системи управління, доступу до ринку перевезень та інфраструктури, тарифної політики, вільної конкуренції, ліцензування та інше потребує реформування та інноваційних перетворень. Оскільки інноваційні заходи у такій галузі як залізничний транспорт вимагають чималих асигнувань, то при обмежених державних та власних коштів дуже актуальним стає питання щодо залучення інвестицій.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Питання інвестування інноваційної діяльності на залізничному транспорті розглядали такі вчені як Данько М.І., Дикань В.Л., Калініченко Л.Л., Кідріна О.Г., Якименко Н.В. Жаворонкова Г.В., Садловська І.П., Базавлук А.В. Як показує аналіз наукової літератури з даної проблеми, залізничний транспорт має значний потенціал для розвитку інноваційної діяльності за умов проведення ефективної державної політики та залучення інвестиційних коштів.



**Мета досліджень, постановка проблеми.** Дослідження необхідності інноваційного розвитку залізничного транспорту який займає одне з провідних місць дорожньо-транспортного комплексу. Аналіз обсягів та джерел фінансування науково-технічного потенціалу, задля підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки. Розгляд державних заходів, щодо регулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, та обґрунтування доцільності інвестування інноваційного розвитку залізничного транспорту.

**Матеріали досліджень.** В сучасних економічних умовах стратегічний розвиток підприємств визначається характером інноваційної діяльності та рівнем її активності. Утім незважаючи на високий інноваційний потенціал, інноваційні заходи впроваджуються стримано.

Так у 2011 році порівняно з 2010 роком кількість підприємств, що витрачали кошти на інноваційну діяльність, зросла на 20%.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності були власні кошти підприємства (таблиця 1), а також кредити та державна підтримка.[1, С. 173, С. 258, С. 260]

Таблиця 1 Джерела фінансування інноваційної діяльності

Джерела фінансування	2010 рік	2011 рік	У % до попереднього періоду
Власні кошти підприємства, млрд. грн.	4,8	7,6	158,33
Кредити, млн.грн.	626,1	5489,5	876,78
Кошти іноземних інвесторів, млн.грн.	2411,4	56,9	2,36
Кошти вітчизняних інвесторів, млн.грн.	31,0	45,4	146,45
Державна підтримка, млн.грн.	92,7	161,4	174,11

За даними обстеження інноваційної діяльності за період 2008 -2010 роки підприємствами транспорту та зв'язку було реалізовано інноваційної продукції за видами новизни у 2010 році (у % до загального обсягу реалізованої продукції, товарів, послуг) [1, С. 173]:

- частка реалізованих товарів та послуг, які були новими на ринку 14,7%;
- частка реалізованих товарів та послуг, які були новими для підприємства 30%;
- частка реалізованих товарів та послуг, які були не зміненими або лише поверхнево модифікованими 55,2%.

Такі показники свідчать про те, що нажаль в Україні, на відміну від розвинутих країн ще не створено національну інноваційну систему.

Державне регулювання фінансування інноваційного розвитку знайшло відображення у постанові Кабінету Міністрів України від 14.05.2008р. №447

Державна цільова економічна програма «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки.

Програма розрахована на створення в Україні інноваційної інфраструктури, здатної забезпечити ефективне використання вітчизняного науково-технічного потенціалу, підвищення рівня інноваційності та конкурентоспроможності національної економіки.

Фінансування програми передбачається здійснювати за рахунок державних та місцевих бюджетів, а також передбачається залучення інвестицій підприємств. В цілому планується фінансування даної програми в розмірі 257 млн. грн. (таблиця 2).

Таблиця 2. Прогнозні обсяги та джерела фінансування.[2]

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, млн.грн	У тому числі за роками				
		2009	2010	2011	2012	2013
Державний бюджет	103,92			20,38	40,17	43,37
Місцеві бюджети	79,4	5,6	4,55	6,88	30,47	31,9
Інші джерела	73,68			15,98	17,9	39,8
Усього	257,0	5,6	4,55	43,24	88,54	115,07

Посилення інноваційної складової у проектах розвитку транспортно-дорожнього комплексу є одним із напрямів «Транспортної стратегії України на період до 2020 р.» [3] реалізація якої дасть змогу: модернізувати транспортну систему та підвищити ефективність її функціонування; збільшити пропускну спроможність транспортної мережі; підвищити рівень безпеки на транспорті; прискорити темпи інтеграції вітчизняної транспортної системи до європейської та світової транспортних систем, максимально використати транзитний потенціал держави [4].

Пріоритетні завдання інноваційного розвитку залізничного транспорту знайшли своє відображення в Концепції розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року [5]:

- оновлення і модернізація основних фондів, насамперед рухомого складу: підвищення продуктивності роботи рухомого складу, подовження термінів його експлуатації;
- застосування ресурсозберігаючих технологій, технічного обслуговування і ремонту інфраструктури та рухомого складу;
- впровадження технологій перевізного процесу, орієнтованих на високу якість транспортних послуг і зниження ресурсоємності перевезень;
- організацію системи комплексного транспортного обслуговування, що базується на широкому застосуванні сучасних засобів інформатизації, створення

та розвиток з цією метою національних систем керування пасажирськими та вантажними перевезеннями;

- розвиток взаємодії різних видів транспорту через впровадження комбінованих перевезень, інформаційних та логістичних технологій;
- приведення у відповідність до європейських стандартів та розвиток міжнародних транспортних коридорів;
- організацію швидкісного пасажирського руху.

Деякі заходи цієї програми в теперішній час вже реалізовані на практиці.

1) Оновлення на новій технологічній основі загального парку вантажних і пасажирських вагонів, локомотивів та залізничної інфраструктури. Фізична зношеність основних фондів залізничної галузі становить понад 80 %, у т. ч. тягового рухомого складу – 94,2 %, вантажних вагонів – 88,2 %, колійного господарства [4, 6].

2) Відповідно до Концепції Державної цільової програми впровадження на залізницях швидкісного руху пасажирських поїздів на 2008-2015 р.у 2010 р. між Південною залізницею та Hyundai Corporation підписано контракт щодо закупівлі 10 міжрегіональних двосистемних електропоїздів виробництва Hyundai Rotem у дев'ятивагонній комплектації [4, 7].

3) Створюється нова система управління рухом поїздів, що пов'язано з формуванням нової організаційно-правової та економічної моделі управління залізничним транспортом відповідно до Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010-2019 рр. [4, 8].

Незважаючи на те, що залізничний транспорт й надалі являється базовою галуззю національної економіки, який забезпечує транспортно-економічні зв'язки і потребу населення у перевезеннях, він досі являється не дуже привабливим, а в деяких заходах – ризикованим для приватних та іноземних інвесторів які вкладають кошти в розвиток інноваційної діяльності.

Серед факторів, які визначають низьку інвестиційну привабливість інноваційної сфери, в першу чергу, треба відзначити несприятливий для інноваційної діяльності інвестиційний клімат, причини якого в:

- недосконалості державного регулювання інноваційної сфери та законодавчої бази;
- нестійкому розвитку виробництва і конкурентоспроможності вітчизняних підприємств;
- відсутності підтримки малого інноваційного підприємництва;
- відсутності пільгового кредитування інноваційної сфери;
- високій ризикованості та низькій ефективності капіталовкладень.

**Висновки.** Таким чином ми можемо зробити наступні висновки, що залізничний транспорт являється інвестиційно привабливою галуззю економіки.

Втім інвестиційна стратегія держави щодо підтримки інноваційного розвитку одного з конкурентоспроможних видів транспорту повинна бути націлена на:

- розробку державних програм інноваційного розвитку;
- формування національної науково-технічної еліти;
- залучення до розробки інноваційних проектів прогресивно думаючої молоді з гарною базовою освітою;
- аналіз світових інноваційних впроваджень;
- врахування більш пріоритетних напрямків інвестування інноваційних програм;
- створення умов для залучення приватних та іноземних інвестицій (захист прав інвесторів, пільги);
- розгляд інститутів спільного інвестування;
- врахування соціальної направленості інвестицій.

**Список літератури:** 1. Статистичний збірник «Наукова та інноваційна діяльність в Україні». Київ./ДП «Інформаційно – видавничий центр Держстату України» 2012 С.305 2. Постанова Кабінету Міністрів України від 14.05.2008р. №447 Про затвердження Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури» на 2009–2013 роки. 3. Розпорядження КМУ від 20.10.2010 № 2174-р «Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 р.» [Електронний ресурс] Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2174-2010-%D1%84> 4. Собкевич О. В., Михайличенко К. М., Ємельянова О. Ю. Інноваційні перетворення на транспорті як чинник модернізації транспортно-дорожнього комплексу України [Електронний ресурс]: Національний інститут стратегічних досліджень при президентові України./ Собкевич О.В., Михайличенко К. М., Ємельянова О.Ю. Режим доступу: [http://www.niss.gov.ua/articles/1303/#\\_ftnref3](http://www.niss.gov.ua/articles/1303/#_ftnref3) – Назва з екрану 5. Данько.М.І., Дикань В.Л., Калініченко Л.Л. Підвищення інвестиційно-інноваційного потенціалу промислових підприємств залізничного транспорту в умовах інтеграційних процесів: монографія / М. І. Данько, В. Л. Дикань, Л. Л. Калініченко. – Х.: УкрДАЗТ, 2010. – 167 с. 6. Постанова КМУ «Про затвердження Програми оновлення локомотивного парку залізниць України на 2012–2016 рр.» від 01.08.2011 р. № 840 // ВРУ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/840-2011-%D0%BF>. 7. Розпорядження КМУ «Про схвалення Концепції Державної цільової програми впровадження на залізницях швидкісного руху пасажирських поїздів на 2005-2015 рр.» № 979-р від 31.12.2004 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://ua-info.biz/legal/baseut/ua-smppest.htm>. 8. Постанова КМУ «Про затвердження Державної цільової програми реформування залізничного транспорту на 2010–2019 рр.» від 16.12.2009 р. N 1390 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1390-2009-%D0%BF>.

*Надійшла до редколегії 15.09.2013*

УДК 338.47

**Теоретичне обґрунтування привабливості інвестування інноваційного розвитку залізничного транспорту / Давидова Т. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 24–29. – Бібліогр.: 8 назв.**

В статье исследуется необходимость инновационного развития железнодорожного транспорта который занимает одно из ведущих мест дорожно-транспортного комплекса. Проанализировано объёмы и источники финансирования научно-технического потенциала, для повышения уровня инновационности и конкурентоспособности национальной экономики. Рассмотрены государственные мероприятия регулирующие инвестиционно-инновационную деятельность, и обоснована целесообразность инвестирования инновационного развития железнодорожного транспорта.

**Ключевые слова:** инвестиции, инновации, финансирование, инвестиционно-инновационная деятельность, железнодорожный транспорт.

The article covers the problem of the innovative development needed for the railway transport that occupies one of the leading positions in the transport system. The total volume and sources of investing the scientific and technical potential have been analyzed to increase the levels of innovation and competitiveness of the national economy. The government measures to regulate the investment and innovation activities have been studied, and the relevance of investing the innovative development of the railway transport has been grounded.

**Keywords:** investments, innovation, funding, investment and innovation activities, railway transport.

УДК 338.27

**Т. А. ДЕМЧЕНКО**, канд. екон. наук, доц., УДПУ ім. П. Тичини, Умань

## **ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ АКЦІОНЕРНИМ ТОВАРИСТВОМ**

У статті обґрунтовано необхідність використання методів економічного аналізу, зокрема економіко-математичного моделювання для ефективної оцінки господарської діяльності акціонерних товариств. Виявлена нагальна потреба врахування особливостей застосування економічного аналізу в системі управління підприємством.

**Ключові слова:** оцінка, методика, економічний аналіз, економічні явища, процеси, економіко-математичне моделювання.

**Вступ.** Важливим чинником використання економічного аналізу в системі управління є оцінка й ідентифікація внутрішніх проблем акціонерного товариства для підготовки, обґрунтування, прийняття різних управлінських рішень, у тому числі в сферах: розвитку підприємства, виходу з кризи, переходу до процедур банкрутства, купівлі-продажу бізнесу або пакету акцій, залучення інвестицій. Це реалізується за допомогою: визначення фінансово-економічного стану підприємства; виявлення змін у фінансово-економічному стані в просторово-часовому розрізі; встановлення основних факторів, що викликають зміни у господарській діяльності підприємства за допомогою моделювання; прогнозування основних тенденцій фінансово-господарської діяльності підприємства.

**Аналіз основних досягнень і літератури.** У зарубіжній і вітчизняній літературі приділяється значна увага економічному аналізу фінансово-господарської діяльності промислових підприємств. Так, ці питання розглядалися у працях таких вчених, як Баканов М. [1], Бернстайн Л. [2], М.А. Вахрушина [3], Ковальов В. [5], Мних Є. [7], Стоун Д. і Хітчинг К. [7], М.Г. Чумаченко [4] та інші. Проте, незважаючи на глибину досліджень, що проводяться, проблеми оптимального вибору і використання економічних показників діяльності підприємства, особливостей взаємозв'язків об'єктів економічного аналізу залишається недостатньо вивченою.

**Мета дослідження, постановка проблеми.** Метою дослідження є визначення особливостей використання методів економічного аналізу, зокрема економіко-математичного моделювання в системі управління акціонерним

товариством. Трансформаційні процеси в економіці України виставляють нові вимоги до використання методів економічного аналізу: необхідність врахування особливостей розвитку акціонерних товариств і водночас обґрунтування на вже досягнутому науковому рівні методології, методики й організації аналітичної роботи.

**Результати досліджень.** Головним завданням економічного аналізу є оцінка фінансово-економічного стану підприємства на основі достовірної фінансової звітності, визначення фінансового результату, фінансової стійкості підприємства, ліквідності його балансу, платоспроможності акціонерного підприємства, зокрема оцінка ефективності використання його активів, власного капіталу та запозичених коштів на певну дату.

Проте альтернативність цілей економічного аналізу визначають не тільки часові межі, а й цілі конкретних користувачів фінансової інформації. Цілі економічного аналізу досягаються внаслідок вирішення певного взаємозалежного набору аналітичних завдань.

Економічний аналіз діяльності акціонерного підприємства за постановкою мети і завдань не відрізняється від традиційного підходу. Під традиційним підходом у економічному аналізі розуміють сукупність методів, інструментів, технологій, які застосовуються для збору, обробки, пояснення даних про господарську діяльність підприємства.

Основний внесок у теорію і практику економічного аналізу зроблено провідними науковцями і спеціалістами країн з розвинутою ринковою економікою [1, 2, 7].

Уточнимо завдання економічного аналізу, головними з яких є:

- 1) вивчення ефективності використання фінансово-економічних ресурсів;
- 2) визначення положення підприємства на ринку;
- 3) визначення рентабельності і фінансової стійкості;
- 4) якісна характеристика конкурентоспроможності підприємства;
- 5) оцінка рівня виконання планових економічних заходів, плану;
- 6) вивчення динаміки розрахованих показників;
- 7) розробка заходів для поліпшення фінансово-господарської діяльності підприємства;
- 8) оцінка виправлення виявлених недоліків і підвищення ефективності використання фінансово-економічних ресурсів.

Перераховані завдання виражають конкретні цілі аналізу з урахуванням організаційних, технічних і методичних можливостей його здійснення.

Результати економічної діяльності акціонерного підприємства залежать від багатьох економічних, організаційних, технічних і технологічних факторів.

Під факторами розуміють умови здійснення господарських процесів і причини, що впливають на ці процеси.

Фактори взаємозалежні і впливають на результати господарської діяльності по-різному: одні – позитивно, інші – негативно. Фактори можна розділити на інтенсивні і екстенсивні.

Суб'єктами, зацікавленими в проведенні економічного аналізу є власники акціонерних підприємств, менеджери, арбітражні управляючі, представники державних органів керування, інвестори, кредитори.

На господарську діяльність акціонерних підприємств можуть впливати багато різноманітних факторів. Виявити і дослідити дію всіх причин важко і не завжди практично необхідно, тому задача полягає в знаходженні найбільш суттєвих факторів, які значним чином впливають на досліджуваний показник. Отже, необхідною умовою ефективного проведення економічного аналізу є економічно обґрунтована класифікація факторів, що впливають на господарську діяльність підприємства та її результати.

У процесі економічного аналізу, оброблення економічної інформації можна використовувати ряд спеціальних прийомів. В них розкривається суть і специфічність методу економічного аналізу, відображається його системний, комплексний характер. Системність в економічному аналізі обумовлена тим, що господарські процеси розглядаються як багатогранні, внутрішньо складні єдності, які складаються із взаємопов'язаних сторін і елементів.

Економічні явища і процеси виражаються зазвичай в абсолютних і відносних показниках. Відносні величини не замінні при аналізі явищ динаміки, які більш демонстраційні і зрозуміліші. Абсолютні величини дають змогу розпочати аналіз досліджуваних показників, економічних явищ, процесів. Без абсолютних величин в економічному аналізі, так як і в бухгалтерському обліку, обійтися неможливо. Проте, якщо в бухгалтерському обліку вони є головними вимірниками, то в економічному аналізі вони використовуються як база для вирахування середніх і відносних величин [1].

Спосіб групування є невід'ємною частиною економічного дослідження. Він дає змогу вивчити ті або інші економічні явища в їх взаємозв'язку і взаємозалежності, виявити вплив найбільш суттєвих факторів, знайти ті або інші закономірності і тенденції, які властиві цим явищам і процесам. Класифікація економічних явищ, їх об'єднання в однорідні групи і підгрупи можливе лише на основі їх досконалого вивчення. Не можна групувати явища по випадковим ознакам, а тому необхідно розкрити їх економічну природу. Доцільно відзначити, що те саме відноситься і до причин та факторів, що впливають на досліджувані показники. За допомогою економічного аналізу встановлюється причинний зв'язок, взаємозалежність і взаємообумовленість, основні причини та

фактори і тільки після цього визначається характер їх впливу на основі побудови групових таблиць.

Спосіб балансового узагальнення в економічному аналізі дає змогу аналізувати наявні в акціонерному підприємстві ресурси (основні засоби, сировина і матеріали, власні грошові кошти) шляхом досягнення рівності аналізованих взаємопов'язаних показників. Для цього при складанні ресурсних балансів економічний аналіз повинен бути направлений на пошук варіантів збалансування потреби у тих чи інших ресурсах з джерелами їх надходження на підприємство. Крім того, за допомогою балансового методу можуть виявлятися господарські резерви, встановлюватися матеріально-речові, вартісні і трудові пропорції, забезпечуватися ефективний та збалансований розвиток виробничого процесу на підприємстві.

Метод економіко-математичного моделювання безсумнівно залишається актуальним напрямком дослідження в економічному аналізі процесів макро- і мікроекономічного розвитку та прогнозування в сучасних умовах.

Для вивчення конкретних економічних явищ економісти використовують їх спрощені формальні описи, які називаються економіко-математичними моделями. Економіко-математична модель – математичний опис досліджуваного економічного процесу. В економіко-математичних моделях об'єктом є економічний процес, а мовою – класичні або спеціально розроблені математичні методи. [5] Визначення основних особливостей функціонування економічного об'єкта за допомогою створеної економіко-математичної моделі, дає змогу оцінити можливі наслідки впливу на них і використовувати такі оцінки в системі управління акціонерним підприємством.

Так як, аналіз заради аналізу не має змісту, саме через це в практичній діяльності аналіз нерідко розглядається як складова частина більш широкої сфери діяльності – економіки, управління. Результати і висновки, отримані в ході аналізу, є лише одним з аргументів у процесі ухвалення управлінського рішення. Це об'єктивний аргумент, отриманий за допомогою економічних методів, але це не означає, що він дозволить прийняти однозначне рішення.

Отже, за допомогою економічного аналізу проводиться визначення шляхів підвищення ефективності роботи акціонерного підприємства, планування оздоровлення виробництва, а також приймаються управлінські рішення щодо покращення ефективності діяльності акціонерного підприємства.

**Висновки.** Ефективне управління підприємством в сучасних умовах повинно базуватись на таких економіко-математичних моделях, в яких будуть відображені основні закономірності його діяльності. Ці закономірності повинні виражати об'єктивні економічні зв'язки у функціонуванні підприємства і повинні враховуватися при прийнятті рішень по необхідному обсягу ресурсів в



акціонерному підприємстві, співвідношенням використання як власних так і залучених коштів, собівартістю і прибутком. Вважаємо, що головним є визначення і досягнення такої взаємної відповідності наявних ресурсів, при якій забезпечується досягнення необхідного рівня прибутковості, достатнього для стійкого функціонування і розвитку акціонерного підприємства, а також створення умов для розширення виробництва.

**Список літератури:** 1. *Баканов М.И.* Теория экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416с. 2. *Бернстайн Л.А.* Анализ финансовой отчетности: теория, практика и интерпретация: Пер. с англ. / [Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов]. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 624 с. 3. *Вахрушина М.А.* Управленческий анализ / М.А. Вахрушина. – М.:Омега-Л, 2004. – 432с. 4. *Економічний аналіз* / М. А. Болюх, В. З. Бурчевський, М. І. Горбатов [За ред. акад. НАНУ, проф. М. Г. Чумаченка] – К.: КНЕУ, 2003. – 556 с. 5. *Ковалев В.В.* Финансовый анализ: Управление капиталом. Выбор инвестиций. Анализ отчетности. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 432с.: ил. 6. *Larson Kermit D., Miller Paul B.W.* Financial accounting. – Fifth edition.- Homewood, Boston: Irwin, 1992. – 998с. 7. *Стоун Д., Хитчинг К.* Бухгалтерский учет и финансовый анализ: Подготовительный курс / Пер. с англ. Ю. А. Огибина и др./ [Под общей ред. Б. С. Лисовика и М.Б. Ярчева] – М.: Сирин, 1998. – 304 с.

*Надійшла до редколегії 25.10.2013*

УДК 338.27

**Економічний аналіз в системі управління акціонерним товариством / Демченко Т. А.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 29–33. – Бібліогр.: 7 назв.

В статті обоснована необхідність використання методів економічного аналізу, а именно економіко-математичного моделювання для ефективної оцінки господарської діяльності акціонерних обществ. Определена насущная потребность принятия в расчет особенностей использования экономического анализа в системе управления предприятием.

**Ключевые слова:** оцінка, методика, економічний аналіз, економічні явлення, процеси, економіко-математичне моделювання.

The article substantiates the necessity of the economic analysis methods, including economic-mathematical modelling for effective assessment of economic activity of joint-stock companies. An urgent need for consideration of the features of the application of economic analysis in enterprise management system.

**Keywords:** assessment, methodology, economic analysis, economic phenomena, processes, economic modeling.

УДК 334.02:621(477)

**В. В. ДИКАНЬ**, канд. екон. наук, доц., УкрДАЗТ, Харків

## **СТРУКТУРНА ТРАНСФОРМАЦІЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ В БІК РОЗВИТКУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ВИРОБНИЦТВА**

В статті розглянуто проблему структурної трансформації промисловості України. Визначено умови структурних трансформацій економіки та тенденції структурних змін в економіках розвинутих країн. Встановлено причини існуючих структурних диспропорцій в економіці України. Встановлено проблеми ринку високотехнологічної продукції в Україні. Зроблено висновок щодо низького рівня виробництва високотехнологічної продукції в Україні. Визначено основи переходу економіки України на новий рівень техніко-економічного розвитку.

**Ключові слова:** високотехнологічна продукція, структурна трансформація, технологічний устрій, промисловість.

© В. В. Дикань, 2013

**Постановка проблеми та її зв'язки з практичними завданнями.** Проблема співвідношення між різними підрозділами суспільного виробництва має важливе значення для розвитку економіки. Слід відмітити той факт, що нині досі остаточно не сформувалися передумови для переходу української економіки на нову постіндустріальну стадію розвитку (інноваційна економіка). Зараз Україна знаходиться на рівні індустріального суспільства, про що свідчать відсталі від світових аналогів технології, техніка, швидкість удосконалення яких не витримує критики, а також структура формування ВВП, де висока питома вага належить добувній промисловості та сільському господарству (в постіндустріальному суспільстві – сектору високих технологій та інновацій). Отже, в Україні спостерігається низький рівень поєднання інтелектуальних ресурсів з новітніми технологіями, що не тільки визначають перспективи господарського зростання, але і є показником рівня економічної незалежності і добробуту країни, її національного статусу. Таке поєднання сьогодні є одним з найважливіших чинників, що визначають конкурентоспроможність національних економік. Обсяг глобального світового ринку наукоємної продукції сьогодні оцінюється в 3-3,5 трлн. дол. США, 80% якого контролюють розвинуті країни Заходу, а тому в Україні, як країні з високим інтелектуальним потенціалом нації, мають бути створені умови, які б сприяли створенню технологічних інновацій загальносвітового застосування, що мають перспективні міжнародні ринки збуту і здатні приносити найбільший прибуток. Матеріальну базу економіки України має скласти високорозвинене машинобудування, ядро якого утворювали б наукоємні галузі, що забезпечують автоматизацію, інформатизацію і інтелектуалізацію виробничих процесів, і принципово нову організацію виробництва. Тобто неодмінно має бути усунений структурний дисбаланс в економіці в бік галузей, продукція яких класифікується як високотехнологічна та підвищеної технологічності.

**Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин проблеми.** Проблеми структурної трансформації економіки та розвитку в країнах виробництв високотехнологічної продукції неодноразово стають предметом уваги вчених. Так цьому питанню приділяють увагу Геец В.М., Дука А.П., Жаліло Я. А., Кочкурова О.В., Ситник А.А. та інші [1-5]. Достатня розробленість проблеми, все ж таки, не дозволяє говорити про вирішення усіх проблемних питань. Так ознайомлення з результатами реалізації державних програм та стратегій розвитку економіки України, які ґрунтуються на розробках відомих вчених та практиків щодо усунення структурних диспропорцій, дозволяє виявити існування великої кількості недоліків, які стають на заваді підвищення конкурентоспроможності України. Саме тому автор статті вважає за необхідне висловити власну точку зору з приводу проблем структурної трансформації економіки України, насамперед, її промислового сектору.

**Мета статті:** визначити умови структурних трансформацій економіки України та проблеми ринку високотехнологічної продукції, а також означити основи переходу економіки України на новий рівень техніко-економічного розвитку.

**Виклад основного матеріалу дослідження.** Визначаючи роль виробництва високотехнологічної продукції в процесах забезпечення конкурентоспроможності країни потрібно сказати і про основні умови, які дозволяють сформуванню необхідний базис структурних трансформацій в економіці країни. Використавши світовий досвід та надбання науковців в сфері структурних трансформацій економіки [1, 2], найважливішими умовами слід вважати:

– науково-технічний прогрес, вплив якого відбувається у вигляді зміни технологій виробництва, видобування і переробки, створення нових матеріалів, способів комунікацій тощо, що, у свою чергу, обумовлює перерозподіл виробничих ресурсів, а разом з тим і необхідних витрат праці між різними видами економічної діяльності, галузями і секторам економіки;

– зміни у відносинах власності, що позначаються на структурі економіки;

– зміни в розподілі праці та її спеціалізації. Суспільний розподіл праці через процес розподілу чинників виробництва між різними галузями і секторами економіки формує загальні матеріальні передумови структурних змін. Проте зміни в розподілі праці характеризує не тільки матеріально-технічну базу, але і всю структуру економіки;

– трансформації структури суспільних потреб, яка на етапі переходу до постіндустріального суспільства все більше зміщується в бік нематеріальних, духовних потреб (потреби в творчій діяльності, інтелектуальному і культурному розвитку, спілкуванні, інтенсивному відпочинку і дозвіллі, а також в самореалізації і самоактуалізації);

– циклічні процеси в економіці та процеси глобалізації, які посилюють відкритість економік впливаючи тим самим на структуру експорту та імпорту, структуру платіжного та зовнішньоторгового балансу тощо.

Серед тенденцій структурних змін в економіках розвинутих країн слід виділити наступні [1]:

1) кардинальна зміна співвідношення сфери матеріального виробництва і сфери послуг, а саме, зменшення частки виробництва товарів у ВВП в порівнянні з виробництвом послуг, скорочення зайнятих у сфері матеріального виробництва. При цьому обсяг товарів, які виробляються та споживаються, не знижується, а росте. Виробництво в розвинутих країнах забезпечує потреби населення як в традиційних, так і в принципово нових товарах;

2) радикальні зміни в структурі розподілу праці. В останні десятиріччя в розвинутих країнах змінився сам зміст праці, співвідношення наукового і інженерно-технічного персоналу, функцій робочої сили. Істотні зміни відбулися в технічному базисі не тільки виробництва, але і побуту, а також в структурі потреб населення;

3) зміна частки наукоємких галузей і високотехнологічних виробництв. Частка, наприклад, машинобудування і хімічної промисловості в структурі промисловості розвинутих країн росла з істотним випередженням. Крім того, посилювалися тенденції до інтеграції виробництва, причому не тільки на галузевому або національному рівні, але на рівні всієї світової економіки.

Розглянемо причини існуючих структурних диспропорцій в економіці України.

Звернення до історії та часів існування СРСР дозволяє зробити висновки щодо причин диспропорцій в галузевій структурі економіки вже після набуття Україною незалежності. Отже, серед вчених домінує думка, що економіка колишньої УРСР як складової загальносоюзного народногосподарського комплексу значно залежала від міжреспубліканського обміну. Питома вага продукції, готової до кінцевого споживання, складала на рубежі 80-х та 90-х років лише 34 %. На частку товарів народного споживання припадало лише 29 % промислової продукції, а наслідком внутрішньосоюзної спеціалізації української економіки був високий ступінь монополізації виробництва – 75-80 % промислової продукції вироблялося на підприємствах-монополістах [3]. Як констатує Жаліло Я. А. [3], інвестиції спрямовувалися на екстенсивне розширення парку устаткування, нове будівництво, тим часом як коефіцієнт зношеності основного капіталу на початку 90-х років досяг майже 50 %, а у металургії – 60 %, причому термінової заміни потребувало близько 40 % машин і устаткування. Відсутність на той час строго наукової концепції реформ та чітко окресленої стратегії на майбутнє, про що зазначає Геєць В.М., виявило неповноту структури економічної стратегії держави, яка виявилася в перші роки перетворень у абсолютизації стратегічного напрямку руйнування командної системи, нехтуванні напрямом побудови ринкового середовища, змішуванні напрямів та мети економічної стратегії, завдань і напрямів; незабезпеченості стратегічних завдань і пріоритетів відповідними тактичними заходами [4]. Як наслідок у 1990-1994 рр. мало місце прогресуюче прискорення темпів економічного падіння, що підтверджується скороченням ВВП за цей час на 46,5 %, промислового виробництва – на 40,4 %.

Напередодні розпаду СРСР економіка мала структуру, де найбільша питома вага належала промисловості (58,6%), а сфері послуг належало тільки 14,9 %. Після розпаду СРСР Україна залишилася зі структурою економіки, де

промисловості належало 37% ВВП, а сільському господарству 26%. Роки незалежності внесли корективи в бік негативної тенденції. На протязі 22 років незалежності Україна втратила обсяги промислового виробництва, майже не будує та значно знижує обсяги сільськогосподарського виробництва – до 7,9% у ВВП. Між тим у 2,2 рази зростає обсяги наданих послуг у структурі ВВП (у 1991 році – 29%, у 2012 році – 66,6%). Якщо розглянути їх структуру, то найбільшу питому вагу мають торгівля, операції з нерухомістю, діяльність транспорту та зв'язку. Таким чином, статистика підтверджує неефективну структуру економіки, в якій мала увага приділяється тим галузям, які дійсно підтверджують статус конкурентоспроможної країни з потужним промисловим виробництвом. Відбувається зростання частки послуг при скороченні виробництва товарів в абсолютному виразі. Приріст виробництва товарів у фізичному виразі суттєво нижчий рівня початку економічних реформ в Україні у 90-х рр. XX ст. Україна фактично переживає деіндустріалізацію. Прогресивною тенденцією можна було б вважати збільшення виробництва як товарів, так і послуг в абсолютному виразі при випереджаючому зростанні частки послуг. Розглядаючи динаміку галузевої структури економіки, потрібно звернути увагу і на збільшення (при постійності високих показників) в структурі промисловості частки паливно-сировинного комплексу і зниження частки високотехнологічних галузей: хімічної, машинобудування тощо.

Основні тенденції структурних змін в економіці сучасної України можна прослідкувати на динаміці обсягів та структури експорту та імпорту.

Експорт товарів у 2012 р. становив 68,8 млрд. дол. США, та збільшився на 0,6 % проти обсягу 2011 р. та на 39,6 % проти обсягу 2007 р., імпорт товарів – 84,7 млрд. дол., та збільшився на 2,5 % та 39,7 % відповідно. Негативне сальдо зовнішньої торгівлі товарами становило 15,9 млрд.дол. (у 2011 р. також негативне – 14,2 млрд. дол.). На формування від'ємного сальдо вплинули окремі товарні групи: палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки (–22,6 млрд. дол.), засоби наземного транспорту, крім залізничного (–5,4 млрд. дол.), механічні машини (–3,4 млн. дол.), фармацевтична продукція (–3,1 млн. дол.) електричні машини (–2,7 млн. дол.), пластмаси, полімерні матеріали (–2,6 млн. дол.) та різноманітна хімічна продукція (–1,1 млн. дол.). В структурі експорту переважає продукції добувних галузей. Протягом останніх років основні позиції українського експорту залишились майже незмінними. У структурі товарного експорту у 2012 р. переважали чорні метали та вироби з них – 26,4 % (з них чорні метали – 22,3 %) від загального обсягу експорту, продукти рослинного походження – 13,4 % (з них зернові культури – 10,2 %), мінеральні продукти – 11,1 % (з них палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки – 5,3 %), механічні та електричні машини – 10,2 % (механічні – 5,5 %, електричні – 4,7 %),

засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби – 8,7 % (у т.ч. залізничні локомотиви – 6 %), продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 7,4 %. У структурі імпорту товарів значна частка традиційно припадала на мінеральні продукти – 32,5 % (у тому числі газ природний – 16,6 %, кам'яне вугілля – 3,1 %). На імпорт механічних та електричних машин припадало 15,5 % (механічних – 8,5%, електричних – 7 %), продукції хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості – 10,1 % (у т.ч. фармацевтичної продукції – 3,9 %), засобів наземного транспорту, літальних апаратів, плавучих засобів – 9,5 % (у т.ч. засобів наземного транспорту, крім залізничних – 7 %), недорогоцінних металів та виробів з них – 6,2 % (у т.ч. чорних металів та виробів з них – 4,2 %).

Результати аналізу експорту та імпорту викривають найбільшу проблему української економіки – низький рівень виробництва високотехнологічної продукції і це при тому, що саме вона має складати основу вітчизняного промислового виробництва.

Перехід економіки будь-якої країни на новий рівень техніко-економічного розвитку можливий тільки при умові розробки широкого спектру заходів, націлених на створення можливостей прискореної індустріалізації на основі впровадження інновацій, про що зазначають класики теорії розвитку економіки. Ще у 1841 р. Ф. Лист аналізував досвід Німеччини, яка змогла отримати вражаючі економічні успіхи за рахунок не тільки протекціоністських заходів по захисту внутрішнього ринку, але і широкого спектру заходів, які сприяли прискореній індустріалізації і економічному зростанню. Вчений зробив висновок, що сучасний стан держав є результатом накопичення всіх відкриттів, винаходів і поліпшень, зроблених всіма попередніми поколіннями: саме вони формують інтелектуальний капітал покоління, що живе, і економіка кожної країни продуктивна лише в той мірі, в якій досягнення минулого можуть бути використані в даний час, у тому числі для створення нових знань. Також Ф. Лист виявив взаємозалежність між імпортом зарубіжних технологій і внутрішнім технологічним розвитком, тобто тим, що в сучасному розумінні називається трансфером технологій. Він показав, що держави можуть не тільки освоювати технічні досягнення більш розвинутих країн, але і удосконалювати їх власними зусиллями. При цьому, як показує приклад Пруссії, що запозичила і використала для свого розвитку машинобудівні технології британських інженерів, дуже важливо усвідомлення урядовими органами важливості трансферу технологій і підтримка цього процесу. Це показує можливість дифузії технологій нового технологічного устрою з географічного центру їх створіння на інші території. Ф. Лист аналізував багато елементів «національної системи виробництва» (освітні і технічні інститути, науку, освоєння імпортованих технологій, підтримку

пріоритетних напрямів промисловості і т.д.) та зробив акцент на ролі держави в регулюванні довгострокової промислової та економічної політики [5].

М.Д. Кондратьєв довів хвилеподібний характер розвитку економічних систем. Наявність довгих циклів М.Д. Кондратьєв пов'язує з коливаннями економічної кон'юнктури, під якою розуміє напрям і ступінь зміни сукупності елементів народногосподарського життя в порівнянні з попереднім моментом. Для кожного циклу характерний певний рівень розвитку продуктивних сил, так званий «технологічний устрій». Цикли закінчуються кризами, в результаті яких відбувається перехід продуктивних сил на більш високий рівень розвитку. Основною причиною великих циклів кон'юнктури вчений вважає необхідність оновлення основного капіталу, появу нових технологій і галузей, тобто структурну перебудову економіки [6].

Вищевикладене дозволяє стверджувати про те, що зростання економіки України (зростання як кінцевого продукту, так і виробничих можливостей країни, її економічного потенціалу) має базуватися на новій технологічній основі з новими виробничими можливостями та якісно новими споживчими перевагами. Тобто мають бути створені передумови для переходу до більш високого технологічного устрою. За даними Інституту економіки та прогнозування, в Україні продукції, яка належить до 5-го технологічного укладу, випускається лише 4 %, тоді як 3-й технологічний уклад складає майже 58 %, а 4-й – 38 %. Частка високотехнологічної продукції в структурі ВВП становить менше 1 %.

Економічне зростання виражається у фактичному прирості реального ВВП на основі збільшення і підвищення якості економічного потенціалу країни. При цьому не кожне фактичне зростання слід ототожнювати з економічним зростанням: так, у разі, коли фактичне зростання відбувається на базі вже наявних виробничих потужностей і наявної робочої сили, таке зростання не може бути визначено як економічне зростання. Також, якщо в економіці спостерігається фактичне зростання, але паралельно відбувається деградація основних фондів, фізичний і моральний знос устаткування, скорочення чисельності економічно активного населення і зниження якості робочої сили, то таке фактичне зростання не є економічним зростанням, оскільки в тривалій перспективі потенціал економіки країни скорочується.

**Висновки.** Таким чином, проблемами ринку високотехнологічної продукції в Україні є:

– незахищеність внутрішнього ринку, а саме зниження мита на імпорт транспортних засобів, призвело до щорічного зростання імпорту в Україну, в т.ч. бувших у використанні транспортних засобів, регулярне проведення комунальними підприємствами України тендерних закупівель б/в тролейбусів (віком понад 30 років) та трамвайних вагонів;

- відсутність державного замовлення на продукцію машинобудування;
- неконкурентоспроможність вітчизняної сільгосптехніки у порівнянні з імпорнтними аналогами, навіть такими, що були у використанні;
- низька ефективність роботи механізмів державної підтримки галузі машинобудування для АПК (реалізація сільгосптехніки за допомогою механізму фінансового лізингу та за рахунок часткової компенсації її вартості);
- зношеність основних фондів підприємств авіабудівної галузі та ракетно-космічної промисловості, у тому числі моральний і фізичний знос устаткування та старіння технологій;
- недостатній попит на українську авіатехніку. Відсутність системи підтримки (стимулювання) попиту на авіаційну техніку (лізинг, субсидування, підтримка експорту, офсет);
- незначний обсяг участі вітчизняних авіаційних підприємств у міжнародних авіаційних проектах, що ускладнює їх доступ до сучасних технологій та принципів організації авіаційного бізнесу;
- невідповідність досягнутого рівня космічних технологій ефективності їх використання, недостатня завантаженість наявних виробничих потужностей;
- повільне оновлення основних фондів для виробництва сучасної та якісної продукції військового призначення тощо.

На вирішення вищевизначених проблем ринку високотехнологічної продукції в Україні мають бути спрямовані заходи державних програм розвитку, які повинні обов'язково виконуватися в повному обсязі.

**Список літератури:** 1. Кочкурова Е.В. О структурных изменениях в экономике и их причинах / Е.В. Кочкурова // TERRA ECONOMICUS. – 2010. – Том 8, № 3(3). – С.55-62. 2. Дука А.П. Механізм управління створенням наукоємної продукції в організаціях науково-технологічної сфери: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.02.02 / А.П. Дука ; Київ. нац. ун-т ім. Т.Шевченка. – К., 2003. – 20 с. 3. Жаліло Я. А. Теорія та практика формування ефективної економічної стратегії держави: монографія / Я.А. Жаліло. – К.: НІСД, 2009. – 336 с. 4. Геец В.М. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В.М. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23-53. 5. Сытник А.А. Реализация механизма замещения технологических укладов / А.А. Сытник // Вестник Саратовского государственного технического университета. – 2011. – №1 (52). – С.250-259. 6. Кондратьев Н.Д. Большие циклы конъюнктуры и теория предвидения. Избранные труды / Н.Д. Кондратьев. – М.: Экономика, 2002. – 768 с.

Надійшла до редколегії 07.10.2013

УДК 334.02:621(477)

**Структурна трансформація промисловості України в бік розвитку високотехнологічного виробництва / Дикань В. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 33–41. – Бібліогр.: 6 назв.**

В статті розглянута проблема структурної трансформації промисловості України. Визначено умови структурних трансформацій економіки та тенденції структурних змін у економіках розвинутих країн. Встановлено причини існуючих структурних диспропорцій у економіці України. Визначено проблеми ринку високотехнологічної продукції в Україні. Зроблено висновок про низький рівень виробництва високотехнологічної продукції в



Украине. Определены основы перехода экономики Украины на новый уровень технико-экономического развития.

**Ключевые слова:** высокотехнологическая продукция, структурная трансформация, технологический уклад, промышленность.

The article deals with the problem of structural transformation of industry in Ukraine. The conditions of the structural transformation of the economy and the trend of structural changes in the economies of developed countries. The causes of the existing structural imbalances in the economy of Ukraine. Established market problems of high technology products in Ukraine. The conclusion of the relatively low level of production of high-tech products in Ukraine. Established the basis of economic transition of Ukraine to a new level of technical and economic development.

**Keywords:** high-tech products, structural transformation, technological way, industry.

УДК 341

*Є. Р. ЖОРОВА*, аспірант КНУ ім. Т. Шевченка, Київ

## **ОЦІНКА ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ІНДИКАТОР ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІНСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ**

В статті окреслено теоретичне підґрунтя оцінки вартості підприємств за методикою EVA. Проведена оцінка вартості вітчизняних машинобудівних підприємств в період з 2002 по 2012 рр. Дослідженні основні проблеми низької ефективності управлінської діяльності на досліджуваних підприємствах.

**Ключові слова:** вартість підприємства, оцінка вартості підприємства, методика EVA, управлінська діяльність.

**Вступ.** Раніше власники та керуючі підприємствами прагнули лише до збільшення прибутку, як міри ефективного функціонування бізнесу, що в своїй основі правильно і сьогодні. Проведене нами дослідження показало, що для успішного процвітання у майбутньому лише наявність операційного прибутку є недостатнім результатом, важливим є саме збільшення вартості підприємства, що характеризує підприємство не тільки як стабільно функціонуюче, але й таке, що успішно розвивається. Оцінка вартості підприємства вважається індикатором ефективного корпоративного управління.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Питання оцінки вартості підприємства ґрунтовно досліджено в роботах Т. Коллера, Т. Коупленда, Мозенкова О.В., Михаліцької Н.Я., Батюка П.С., Грязнової А.Г. та ін. зарубіжних та вітчизняних вчених. Проблема ефективності управлінської діяльності присвячені роботи М. Мескона, Ф. Хедоурі, П. Друкера, Шегди А.В., Черняк В.І., Мельник М.В.

**Мета дослідження.** Метою дослідження є оцінка вартості машинобудівних підприємств як однієї з головних характеристик ефективності управлінської діяльності.

**Матеріали досліджень.** Інформаційною базою слугували законодавчі акти України, матеріали періодичних видань, монографії та наукові праці зарубіжних вчених.

**Результати досліджень.** Виділяють декілька підходів до оцінки вартості підприємства, а саме порівняльний, витратний та дохідний.

Порівняльний підхід або ринковий підхід при оцінці вартості об'єкту передбачає використання інформації про купівлю-продаж аналогічних об'єктів на ринку, з певними коригуваннями стосовно наявного об'єкту, адже не існує двох однакових підприємств. Для оцінки необхідна широка інформаційна база цін продажу та пропозиції майна, адже важливим аспектом є порівняння декількох подібних об'єктів. Цей метод має багато переваг, бо він є статистично обґрунтованим, враховує інфляцію, дає надійні результати, зменшує можливість хибної оцінки та помилки, адже при розрахунках використовуються дані підприємств аналогів. Недоліками є дефіцит інформації стосовно угод купівлі-продажу, особливо актуальним це є для вітчизняних підприємств (адже в Україні відсутній розвинений фондовий ринок), складність підбору схожих підприємств та визначення факторів коригування.

Витратний підхід передбачає розгляд підприємства як суми вартостей активів за якою можливе придбання аналогічних активів на ринку, з коригуванням їх на суму зносу та вирахуванням зобов'язань. Серед переваг витратного підходу можна виділити доцільність його використання для неприбуткових підприємств, адже при розрахунку береться до уваги лише вартість активів за вирахуванням зобов'язань, без прогнозу прибутковості об'єкта та дисконтування грошових потоків. Іншою перевагою є простота та доступність статистичної інформації для необхідних розрахунків, що не можна сказати про метод ринку капіталів, який відноситься до порівняльного підходу.

Дохідний підхід розглядає теперішню вартість суми потоків майбутніх доходів та вигод, що принесе підприємство. Він є універсальним і враховує можливість активів підприємства генерувати прибуток у майбутньому. Виділяють декілька методик оцінки вартості підприємства за допомогою доходного підходу, але пропонуємо детально розглянути модель EVA, яка зосереджена на визначенні створеної економічної доданої вартості підприємства. Вона є однією з найбільш популярних в сучасному фінансовому менеджменті. Поняття економічної доданої вартості (з англ. Economic Value Added – EVA) в останні роки все частіше застосовується в економічній теорії і практиці роботи компаній різних країн. Авторами методу EVA є американські фахівці Б.Стюарт і Д.Стерн.

EVA є універсальним показником, який можна використовувати для фінансового аналізу, управління та оцінки вартості компанії, а також індикатором прибутковості, якому не притаманні недоліки подібних показників. Класичними показниками для вимірювання прибутковості компанії є різні показники рентабельності (ROE, ROI і т.д.), розраховані на основі

бухгалтерських даних за підсумками господарської діяльності. Ці показники мають ряд недоліків:

- 1) за допомогою законних бухгалтерських прийомів можна штучно збільшити або зменшити розмір відображеного прибутку;
- 2) бухгалтерські показники не відображають тимчасову вартість грошей і ризику інвесторів;
- 3) показники рентабельності конкретної компанії в недостатній мірі корелюють з вартістю її акцій на ринку капіталів, що може ввести в оману суб'єктів управління даної компанії.

У свою чергу, поява показника EVA була викликана потребою знайти такий економічний показник, який би:

- 1) відбивав тісний зв'язок з вартістю акцій, яка встановлюється за допомогою статистичних методів;
- 2) давав можливість використовувати більший обсяг інформації з бухгалтерського обліку, включаючи показники, розраховані за даними бухгалтерського обліку (для спрощення розрахунків);
- 3) зміг оцінити вартість компанії з урахуванням фактора ризику.

Звідси випливає подвійна природа показника EVA – його можна використовувати в якості інструменту як фінансового аналізу, так і оцінки компанії. Показник EVA служить індикатором якості прийняття управлінських рішень. Позитивна величина EVA характеризує ефективне використання капіталу і свідчить про збільшення вартості компанії. Позитивна додана вартість компанії за показником EVA означає, що операційний прибуток перевищує середньозважену вартість капіталу в грошовому виразі або рентабельність активів компанії перевищує середньозважені витрати на капітал. Нульове значення EVA говорить про те, що власники капіталу компанії фактично отримали норму повернення, компенсуючи ризик. Негативна ж величина EVA відображає неефективне використання капіталу і говорить про зниження вартості компанії.

Визначити економічну додану вартість можна за такими формулами:

$$EVA = NOPAT - WACC \times IC, \quad (1)$$

а також

$$EVA = (ROIC - WACC) \times IC, \quad (2)$$

де EVA (Economic Value Added) – показник економічної доданої вартості;

NOPAT (Net Operating Profit After Tax) – чистий операційний прибуток після сплати податків;

WACC (Weighted Average Cost Capital) – середньозважена вартість капіталу;

IC (Invested Capital) – інвестований капітал;

ROIC (Returns On Invested Capital) – рентабельність інвестованого капіталу.

Окрім зазначених показників в моделі EVA існує ще один прихований показник, SPREAD.

$$\text{SPREAD} = \text{ROIC} - \text{WACC}, \quad (3)$$

де SPREAD – спред прибутковості, різниця між прибутковістю інвестованого капіталу і середньозваженою вартістю капіталу. Спред являє собою економічну додану вартість у відносному вираженні. Якщо значення спреду є позитивним, то підприємством досягнута прибутковість, яка перевищує очікування інвесторів, тобто прибутковість вкладеного в дане підприємство капіталу вища за будь які інші альтернативні варіанти вкладень [1].

Аналіз, проведений Михаліцькою Н.Я., виявив певну кореляційну залежність між спредом прибутковості (ROIC – WACC) та коефіцієнтом Бівера, що є одним із показників діагностики банкрутства підприємств за У. Бівером [2].

Важливим є дослідження, проведене Мозенковим О.В., згідно з яким спред прибутковості може приймати додатне значення не тільки за рахунок створення додаткової вартості компанії, але і за рахунок збільшення у пасивах кредиторської заборгованості. Подальший аналіз показав наявність нелінійної кореляційної залежності між спредом прибутковості та коливанням величини частки кредиторської заборгованості у пасивах, а саме позитивного значення спред прибутковості набував як за частки кредиторської заборгованості до 15% так в тому випадку, коли вона приймала значення більше за 35%. Це пояснюється тим, що при розрахунку економічної доданої вартості кредиторська заборгованість не розглядається як позиковий капітал [4].

На рис. 1 та рис. 2 відображено проведений аналіз оцінки вартості підприємств за методикою EVA в період з 2002 р. по 2012 р. Об'єктами аналізу були підприємства важкого машинобудування, а саме ПАТ «Марганецький рудоремонтний завод», ПАТ «Дружківський машинобудівний завод», ПАТ «Донецькгірмаш», ПАТ «Дніпроважмаш», ПАТ «Світло Шахтаря».

Як видно з рис. 1 та відповідно до проведених розрахунків жодне підприємство функціонуючи не створює додаткової вартості, за весь аналізований період показник EVA приймає лише від'ємні значення, що свідчить про неефективне використання капіталу.

Це пояснюється недостатньо високою рентабельністю інвестованого капіталу (ROIC) у порівнянні з високою вартістю капіталу WACC, що впливає з формули показника EVA ( $EVA = (ROIC - WACC) IC$ ), основою якої є показник спреду прибутковості – SPREAD ( $SPREAD = ROIC - WACC$ ). Щоб відбувалась капіталізація і підприємство створювало економічну додану вартість або функціонувало мінімально ефективно, показник SPREAD повинен бути не

менше 0. Це означає, що ROIC повинен бути більше чи хоча б дорівнювати WACC.

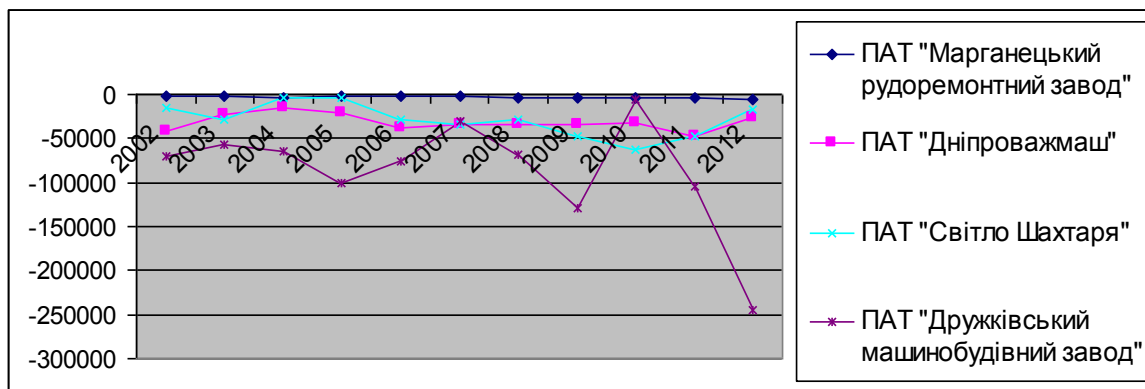


Рис. 1 – Оцінка вартості підприємств за методикою EVA

Проблемою вітчизняних підприємств є висока вартість як власного капіталу, так і залученого. Обрахована нами середньозважена вартість капіталу за весь аналізований період групи із 5-ох підприємств коливається від 17% до 22,5%. Для вітчизняних підприємств це надзвичайно високе значення, усереднена рентабельність інвестованого капіталу за всі роки аналізу досліджуваних підприємств коливається в межах від 1% до 13%. При цьому треба мати на увазі, що для досягнення мінімальної ефективності ROIC повинен бути більшим чи дорівнювати WACC. Виходячи з цього майже всі українські підприємства галузі важкого машинобудування, прикриваючись наявністю прибутку, в суті проблеми мають неефективне корпоративне управління, що не звертає увагу на наявну проблему, адже активи підприємства постійно зношуються, не маючи можливості відновитися. Відбувається постійне нарощення інвестованого капіталу, активів, норма прибутку при цьому мінімальна, швидкість зростання прибутку не відповідає швидкості нарощення активів. Наприклад, ПАТ «Дніпроважмаш» В 2004 р. показує найбільше значення EVA, NOPAT становив 15888 тис. грн. при величині інвестованого капіталу (CE) у 131029 тис. грн., що давало відповідно ставку рентабельності – 10 % при розмірі ставки WACC – 22,4 % і частках власного та залученого капіталу 93% і 7 % відповідно; у 2011 р. спостерігається найнижче значення EVA, відповідно NOPAT становить 1655 тис. грн., при майже вдвічі більших обсягах CE – 228059, ROIC – 0,7%, WACC – 21,4%, частках власного та залученого капіталу 73% і 27%. Відсутність економічної доданої вартості на підприємстві негативно впливає на перспективи подальшого функціонування та розвитку підприємств.

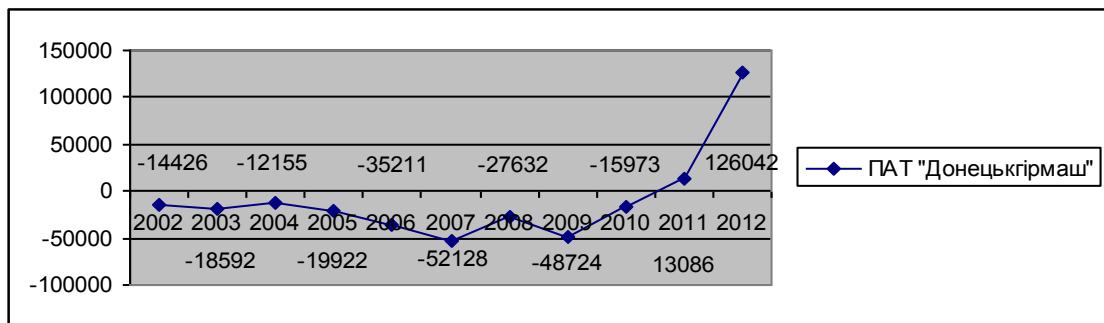


Рис. 2 – Оцінка вартості ПАТ «Донецькгірмаш» за методикою EVA

Досліджуючи динаміку зміни економічної доданої вартості на ПАТ «Донецькгірмаш», варто зазначити, що така ситуація є наглядним прикладом деяких особливостей моделі EVA, що зазначались у дослідженні Мозенкова О.В. [3]. При значному обсязі поточної кредиторської заборгованості, не враховуючи обсяги короткострокових зобов'язань перед банками, які наразі майже відсутні у ПАТ «Донецькгірмаш», значення показника EVA значно спотворюється. Причиною цього є те, що в показнику SE не враховуються поточні зобов'язання, що по своїй суті стимулюють тимчасове підвищення прибутку (NOPAT), але фактично не є його реальною причиною.

ПАТ «Донецькгірмаш» із 12 років аналізу, тільки у 6 роках мало додатній NOPAT, що вже відображує від'ємну рентабельність підприємства. Збільшення поточної заборгованості з 289617 тис. грн. у 2010 р. до 742972 тис. у 2012 р., відповідно у 2,6 рази, фіктивно спричинює збільшення прибутку підприємства з 8157 тис. грн. у 2010 р. до 204129 тис. грн., а вартості по формулі розрахунку вона не має фактично, формально відбувається безкоштовне використання значних обсягів залученого капіталу. Тому що при розрахунку ставки WACC вона не розраховується і в величину SE вона теж не включається. Виходить, що при відносно незмінній кількості інвестованого капіталу, ми отримуємо значні прибутки, що є результатом навантаження підприємства поточними боргами, а не підвищення ефективності діяльності та якості корпоративного управління. Особливістю цієї ситуації є також те, що у 2012 р. порівнюючи з 2011 р. підприємство різко скоротило свої необоротні активи. Кошти за їх реалізацію переважно осіли у вигляді нерозподіленого прибутку у власному капіталі, що не могло кардинально не вплинути на весь фінансовий стан підприємства. Тому саме з цих причин показник EVA на підприємстві, що об'єктивно, при ретельному аналізі, є фінансово неспроможним, становить 126042.

На відміну від ПАТ «Донецькгірмаш», яке знаходиться у кризовому стані, ПАТ «Світло Шахтаря» є фінансово стійким підприємством. Незважаючи на позивні результати фінансового аналізу ПАТ «Світло Шахтаря», оцінка вартості

підприємства показує від'ємне значення, суть проблеми полягає в неефективному корпоративному управлінні.

При детальному аналізі, можна прослідити, що ПАТ «Світло Шахтаря», майже не залучає позикового капіталу. З 2005 р. при ставка WACC практично співпадає зі ставкою пози кого капіталу, а частка власного і залученого капіталу відповідно становлять 99% і 1%, а іноді власний капітал становить і всі 100%. При чому поточні зобов'язання, що не враховуються, як у випадку з ПАТ «Донецькгірмаш», значно не зростають. Така ситуація робить підприємство надзвичайно фінансово стійким та незалежним, але з погляду раціональності використання капіталу не є ефективною. Керівному складу підприємства варто звернути увагу на цей аспект.

При цьому дослідження ефективності діяльності ПАТ «Світло Шахтаря та ін. об'єктів аналізу, виявило, що прибутку, який створює підприємство, виявляється замало для обслуговування значних обсягів капіталу, який воно має. Тому показник економічної доданої вартості EVA в жодному з років аналізованого періоду не приймає додатного значення.

Показник рентабельності інвестованого капіталу ROIC, як на ПАТ «Світло Шахтаря» так і на інших аналізованих підприємствах є замалим для забезпечення ефективної діяльності, достатньої прибутковості та капіталізації підприємства.

При всіх інших рівних умовах, абстрагуючись, можна сказати, що для мінімально ефективної діяльності підприємства, потрібно, щоб  $ROIC = WACC$ , тобто  $NOPAT/CE = WACC$ . Якщо умовно прийняти, що  $WACC = 0,2$  чи 20% (середня величина між 17% і 23%, що відповідно є мінімальним та максимальним значенням WACC, що було зафіксовано на аналізованих підприємствах), виходить, що  $NOPAT/CE = 0,2$ . Це означає, що для забезпечення мінімально ефективної діяльності підприємства відношення прибутку до інвестованого капіталу, повинно виглядати як 1 частина до 5 частин. Тобто збільшення прибутку (NOPAT) на 1 од. повинно супроводжуватись збільшенням суми інвестованого капіталу (CE) на 5 од., але при цьому ми досягаємо нульової рентабельності. Відповідно, щоб підприємство функціонувало ефективно сума інвестованого капіталу повинна перевищувати прибутки не більше ніж в 5 разів. Звідси впливає, що  $NOPAT/CE > 0,2$ , тобто 5 од. інвестованого капіталу повинні створювати більше ніж 1 од. прибутку, що на даному етапі розвитку галузі машинобудування є недосяжною величиною.

Особливістю вітчизняних підприємств є також роздута інфраструктура, що залишилась з радянських часів. При розмірах територій у десятки гектар, об'єктивно все виробництво можна розмістити на декількох гектарах. При цьому при переході з ВАТ на ПАТ, відсоток податку на землю зріс з 1% до 3%. При

значній енергоємності виробництва, наявна територія у десятки гектар із старими трансформаторами, що не використовуються, але споживають енергію, спричиняє значну втрату енергії. Тому раціоналізація кількості необоротних активів та реорганізація виробничої інфраструктури зможуть не тільки зменшити обсяги капіталу, вартість якого, як власного так і залученого, є дуже високою в Україні, так і зменшити собівартість виробництва, що найефективнішим способом збільшення прибутку.

**Висновки.** Підводячи підсумки зазначимо, що основними проблемами, в розрізі ефективності управлінської діяльності, з якими стикаються вітчизняні машинобудівні підприємства є:

1. Висока вартість як власного так і залученого капіталу підприємств в Україні.
2. Неефективна структура капіталу на підприємстві.
3. Великі обсяги залучених ресурсів у структурі капіталу на підприємстві.
4. Роздута виробнича інфраструктура підприємства, що є причиною значних додаткових витрат.
5. Швидкість збільшення прибутку не відповідає швидкості росту активів на підприємстві.
6. Низька рентабельність інвестованого капіталу вітчизняних машинобудівних підприємств.

Збільшення вартості підприємства є одним із найбільш очевидніших індикаторів ефективності діяльності підприємства, рівня та якості корпоративного управління, що дозволяє підприємству не тільки результативно функціонувати, але і розвиватися. За допомогою методу EVA інвестор може визначити додаткову вартість, яка створюється підприємством, при чому важливим є те, що показник EVA можна використовувати не тільки як інструмент оцінки вартості підприємства, але і як інструмент фінансового аналізу, так як при його обрахунку широко використовуються дані фінансової звітності.

На наш погляд, неефективність або взагалі відсутність належної системи корпоративного управління є головною причиною кризового стану багатьох підприємств, адже саме недоліки у процесі управління є основною причиною появи всіх інших ендогенних факторів розвитку кризи. Тому на перехідному етапі функціонування економіки країни та початку трансформації та розбудови системи корпоративного управління, вітчизняним машинобудівним підприємствам важливо мобілізуватись та спрямувати всі сили на створення ефективної системи управління, що була б здатна виокремити основні проблеми у діяльності підприємства та вирішити їх у мінімально короткий термін часу.



**Список літератури:** 1. Батюк П.С. Управление стоимостью компании (часть II) // Аудиторская компания Аудит-Гарант, 2003 // [http://www.audit-garant.com/article\\_psb2.htm](http://www.audit-garant.com/article_psb2.htm) 2. Михалицька Н.Я. Застосування показника доданої економічної вартості як критерію приросту ринкової вартості підприємства // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – Вип. 19.13., с. 204 – 210. 3. Мозенков О.В. Ринкова вартість компаній у системі захисту корпоративних прав держави / О.В. Мозенков, В.В. Калюжний // Фінанси України: наук.-теорет. та інформ.-практ. журнал. – 2009. – № 2. – С. 82-98. 4. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України // <http://smida.gov.ua>

Надійшла до редколегії 23.09.2013

УДК 341

**Оцінка вартості підприємства як індикатор ефективності управлінської діяльності / Жорова Є. Р.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 41–49. – Бібліогр.: 4 назви.

В статье обозначены теоретические основы оценки стоимости предприятий с помощью методики EVA. Проведена оценка стоимости отечественных машиностроительных предприятий в период с 2002 по 2012 г. Обозначены основные проблемы низкой эффективности управленческой деятельности на исследуемых предприятиях.

**Ключевые слова:** стоимость предприятия, оценка стоимости предприятия, методика EVA, управленческая деятельность.

The paper outlines theoretical basis for the valuation with EVA method. The enterprises valuation was made for period of 2002 to 2012. The study highlights basic problems of low efficiency of management at the enterprises.

**Keywords:** enterprise valuation, EVA method, management efficiency.

УДК 331.5

**О. І. ЗАМОРА**, канд. екон. наук, доц., ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут», Бережани

## **АНАЛІЗ ЗАЙНЯТОСТІ ТА БЕЗРОБІТТЯ В УМОВАХ РИНКОВИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ**

У статті розглянуті проблеми зайнятості населення на регіональному рівні, обумовлені територіальними особливостями області.

**Ключові слова:** зайнятість, безробіття, рівень безробіття, сільське господарство, відтворення, використання, трудовий потенціал, та ін.

**Вступ.** Сучасний стан розвитку сільського господарства характеризується соціальними суперечностями щодо скороченням чисельності зайнятих у суспільному виробництві та зростанням кількості домогосподарств, зниженням кваліфікаційного й освітньо-культурного рівня працівників та стимулювання праці. Спостерігається дисбаланс між трудозабезпеченістю аграрної сфери економіки і параметрами конкурентного поля на ринку сільськогосподарської праці, безробіттям і нелегальною трудовою діяльністю, доходами різних верств населення, темпами продуктивності та оплати праці, часткою матеріальних витрат та затрат праці у собівартості продукції, якістю і рівнем життя та можливостями відтворення життєвого і трудового потенціалу селян.

Стан зайнятості населення є одним із основних індикаторів економіки, який відображає використання в суспільстві ресурсів праці. В рамках концепції робочої сили зайнятості надається перевага перед будь-яким іншим видом економічної активності (неактивності).

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Проблеми зайнятості сільського населення та їхній перерозподіл постійно перебувають у полі зору економічної думки. Цьому питанню присвячені наукові праці Д. Богині [1], О. Бугуцького [2], О. Грішнєвої [3], О. Гудзинського [9], В. Дієспєрова [4], Є. Качан [5], А. Колота [6], Е. Лібанової [7], М. Маліка [8], Т. Олійник [11], В. Онікієнка [12], П. Саблука [9], В. Терещенко [13], К. Якуби [9] та ін. Вирішення висвітлених питань зумовлює актуальність обраної теми дослідження, його наукове та практичне значення.

**Метою дослідження** є оцінка стану зайнятості населення та його рівня в умовах ринкових трансформацій.

**Постановка проблеми.** Аналіз зайнятості населення на регіональному рівні, зумовлена територіальними особливостями області.

**Матеріали досліджень.** Зайнятість належить до найважливіших характеристик використання трудових ресурсів. Вона виступає одним з головних індикаторів трансформаційних процесів в аграрній економіці, що протягом останнього десятиліття призвели до суттєвого скорочення попиту на робочу силу як безпосередньо в сільській місцевості, так і за її межами.

Показники змін зайнятості на регіональному рівні зумовлюються територіальними особливостями області, які мають забезпечувати: співвідношення між працездатною і непрацездатною чисельністю населення; розвиненість і структуру сфери прикладання праці в даній місцевості; об'єднання об'єктів місцевого господарства між собою та кожного з них у складну мережу територіальних товарних ринків тощо. Оскільки Тернопільська область є аграрним регіоном і на сільське населення в ній припадає 57,3% населення області, то слід розглянути чи збереглась така тенденція щодо зайнятості сільської частини населення. Кількість економічно активного населення віком 15-70 років у 2011р., порівняно з 2010 р. збільшилась на 0,4% і становила 483,8 тис. осіб, з яких 433,6 тис. осіб, або 89,6% були зайняті економічною діяльністю, а решта 50,2 тис. осіб – відповідно до методології МОП класифікувалися як безробітні. Кількість економічно активного населення працездатного віку в 2011 р., порівняно з 2010р., збільшилась на 0,2% та становила 438,6 тис. осіб, або 90,7% від зазначеної категорії населення. Серед економічно активного населення чоловіки становили більше половини (51,8%) та переважали жителі сільської місцевості (56,4%).

На ринку праці Тернопільської області економічна активність міського населення нижча, так, у 2011 р. серед жителів міст 43,6 % складають економічно активні, у сільській місцевості в 2011 р. економічно активних селян було 56,3 %. Рівень економічної активності населення віком 15-70 років збільшився з 60,6% у 2010р. до 61,0% у 2011р., а для населення працездатного віку – з 66,7% до 67,1 %.

Коефіцієнт варіації для оцінки рівня економічної активності населення у віці 15-70 років становив 5,0%, тобто показник має високий рівень надійності. Найвищий рівень економічної активності був характерним для осіб віком 35-39 років, а найнижчий – для осіб віком 60-70 років та для молоді віком 15-24 роки.

Стан зайнятості населення є одним із основних індикаторів економіки, який відображає використання в суспільстві ресурсів праці. В рамках концепції робочої сили зайнятості надається перевага перед будь-яким іншим видом економічної активності (неактивності). Кількість зайнятого населення віком 15-70 років (табл.1) у 2011 р., порівняно з 2010 р., збільшилась на 2,3 тис. осіб, або на 0,5% та становила 433,6 тис. осіб, з яких особи працездатного віку склали 388,4 тис. осіб або 89,6%. Зайнятість чоловіків переважала зайнятість жінок (відповідно 50,5% та 49,5%), а зайнятість сільського населення була вищою від міського (відповідно 58,8% та 41,2%).

Таблиця 1. Зайняте населення за статтю та місцем проживання(у віці 15-70 років; тис. осіб)\*

	2009	2010	2011
<b>Зайняте населення</b>	<b>422,1</b>	<b>431,3</b>	<b>433,6</b>
працездатного віку	379,8	387,1	388,4
старше працездатного віку	42,3	44,2	45,2
<b>Жінки</b>	<b>207,8</b>	<b>216,3</b>	<b>214,1</b>
працездатного віку	178,4	187,4	184,2
старше працездатного віку	29,4	28,9	30,4
<b>Чоловіки</b>	<b>214,3</b>	<b>215,0</b>	<b>219,0</b>
працездатного віку	201,4	199,7	204,2
старше працездатного віку	12,9	15,3	14,8
<b>Міські поселення</b>	<b>178,4</b>	<b>181,0</b>	<b>178,7</b>
працездатного віку	167,1	168,7	164,7
старше працездатного віку	11,3	12,3	14,0
<b>Сільська місцевість</b>	<b>243,7</b>	<b>250,3</b>	<b>254,9</b>
працездатного віку	212,7	218,4	223,7
старше працездатного віку	31,0	31,9	31,2

\*За даними Головного управління статистики у Тернопільській області

Рівень зайнятості населення віком 15-70 років збільшився у зазначений період з 54,2% до 54,6%, а у населення працездатного віку – з 59,0% до 59,4%. Коефіцієнт варіації для оцінки рівня зайнятості населення у віці 15-70 років

становив 6,4%, тобто показник має достатній рівень надійності та придатний для кількісного та якісного аналізу.

Зростання рівня зайнятості населення в 2011 р. (табл. 2) спостерігалось по всіх регіонах України, крім Житомирської, Закарпатської, Івано-Франківської, Херсонської, Хмельницької областей та м. Севастополя. Найбільш зростання зазначеного показника зафіксовано у Сумській області (на 3,2 в.п.). Тернопільська область продовжує займати одне з останніх місць за рівнем зайнятості серед регіонів України, її показник менший від середнього рівня по Україні на 4,6 в.п.

Таблиця 2. Рівень зайнятості населення по областях Подільського економічного району (у % до загальної кількості населення відповідної вікової групи)\*

	У віці 15-70 років			Працездатного віку		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
<b>Україна</b>	<b>57,7</b>	<b>58,5</b>	<b>59,2</b>	<b>64,7</b>	<b>65,6</b>	<b>66,5</b>
<b>Подільський економічний район</b>						
Вінницька	56,9	57,5	58,4	63,1	63,7	64,3
<b>Тернопільська</b>	<b>52,9</b>	<b>54,2</b>	<b>54,6</b>	<b>57,6</b>	<b>59,0</b>	<b>59,4</b>
Хмельницька	58,5	59,1	58,7	64,6	65,3	65,0

\*За даними Головного управління статистики у Тернопільській області

Найвищий рівень зайнятості населення спостерігався в осіб віком 35-39 років, а найнижчий – в осіб у віці 60-70 років та у молоді віком 15-24 роки.

У 2011 р. кожен третій громадянин працював у сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві; рибальстві та рибництві, кожен п'ятий – у торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку; діяльності готелів та ресторанів. Збільшення кількості зайнятих у 2011 р. порівняно з 2010 р. відбулося найбільше в сільському господарстві, мисливстві, лісовому господарстві; рибальстві, рибництві (на 13,5%) і освіті (на 5,6%). Водночас зменшення обсягів зайнятості було зафіксоване операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу та наданні послуг підприємцям (на 16,7%), державному управлінні (на 14,3%) та фінансовій діяльності (на 13,3%).

Також слід відмітити, що кількість найманих працівників підприємств, установ, організацій в 2011 р. зменшилася на 4,7% і становила 207,6 тис. осіб.

Хоч як бездоганно працювали б ринкові механізми, проте вони не можуть забезпечити повної зайнятості, навіть за наявності вільних робочих місць. У відповідності з концепцією робочої сили безробіття трактується як ситуація повної відсутності роботи. Його динаміка характеризує здатність економіки забезпечити робочими місцями економічно активне населення країни.

Кількість безробітних (за методологією МОП) у віці 15-70 років у 2011 р., порівняно з 2010 р., зменшилася на 0,6 тис. осіб, або на 1,2% та становила

50,2 тис. осіб. З них 64,5% – мешканці міських поселень (32,4 тис. осіб), решту – сільські жителі. У міських поселеннях відбулось зростання безробітного населення на 0,9 тис. осіб, або на 2,9%. Водночас відбулось зменшення обсягів безробіття населення у сільській місцевості на 1,5 тис. осіб, або на 7,8%.

Рівень безробіття населення віком 15-70 років (за методологією МОП) у цілому по області у 2011 р., порівняно з 2010 р., зменшився на 0,1 в.п. та становив 10,4% економічно активного населення зазначеного віку. У міських поселеннях зазначений показник збільшився на 0,5 в.п, проте в сільській місцевості спостерігалось його збільшення на 0,7 в.п. Коефіцієнт варіації для оцінки надійності рівня безробіття населення у віці 15-70 років становив 17,3%, що свідчить про можливість використання даного показника лише для проведення якісного аналізу.

Серед населення працездатного віку рівень безробіття (за методологією МОП) також зменшився на 0,2 в.п, та становив у 2011 р. 11,4% економічно активного населення цієї вікової групи. Рівень безробіття (за методологією МОП), як серед населення віком 15-70 років, так і працездатного віку, зменшився в усіх регіонах України, крім Житомирської, Закарпатської, Івано-Франківської, Херсонської, Хмельницької областей та м. Севастополь. Однак по Тернопільській області даний показник залишився одним із найвищих серед областей України та перевищував середній рівень по країні на 2,5 в.п. для населення у віці 15-70 років та на 2,8 в.п. для населення працездатного віку (табл. 3).

За віковими групами найвищий рівень безробіття у 2011 р. спостерігався серед молоді віком 15-24 роки, а найнижчий – серед осіб віком 35-39 років.

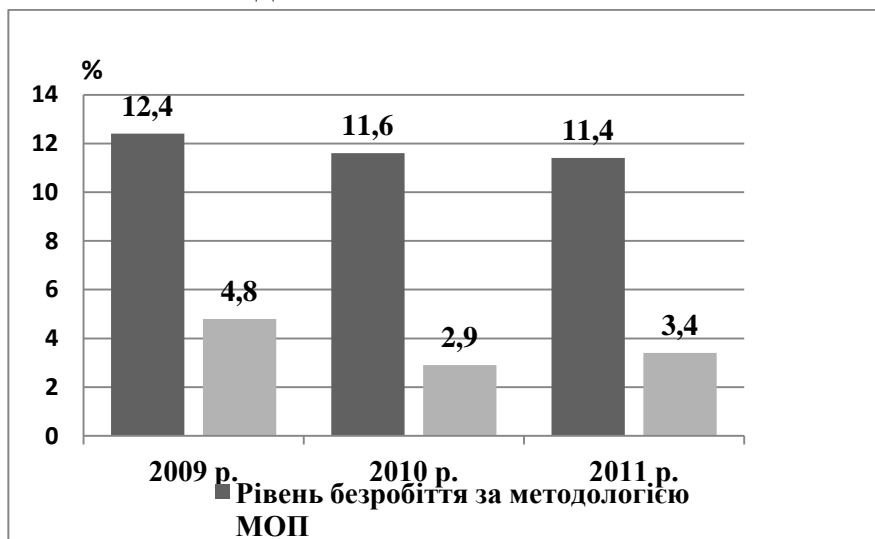
Таблиця 3. Рівень безробіття населення (за методологією МОП) по областях Подільського економічного району\*

	У віці 15-70 років			Працездатного віку		
	2009	2010	2011	2009	2010	2011
<b>Україна</b>	<b>8,8</b>	<b>8,1</b>	<b>7,9</b>	<b>9,6</b>	<b>8,8</b>	<b>8,6</b>
Подільський економічний район	10,6	10,0	9,7	11,9	11,1	10,9
<b>Тернопільська</b>	<b>11,3</b>	<b>30,5</b>	<b>10,4</b>	<b>12,4</b>	<b>11,6</b>	<b>11,4</b>
Хмельницька	9,5	8,6	8,8	10,6	9,6	9,8

\*За даними Головного управління статистики у Тернопільській області

Одним із складових безробіття є зареєстрована його частина, тобто особи, які перебувають на обліку в державній службі зайнятості та мають статус безробітних. По Тернопільській області рівень безробіття населення працездатного віку (за методологією МОП) у 3 рази перевищував рівень зареєстрованого безробіття, розрахованого по відношенню до економічно активного населення працездатного віку (рис).

Основними причинами безробіття, як зареєстрованого, так і визначеного за методологією МОП, як і в попередні роки, залишаються вивільнення з економічних причин (у зв'язку з реорганізацією, ліквідацією виробництва, скороченням кількості або штату працівників); звільнення за власним бажанням; у зв'язку з закінченням строку контракту; неможливість знайти роботу після закінчення навчальних закладів.



\*За даними Головного управління статистики у Тернопільській області

Рис. – Рівень безробіття у 2009-2011 роках (у % до економічно активного населення працездатного віку) \*

Однак слід відмітити, що впродовж 2011 р. відбулися структурні зміни серед безробітних віком 15-70 років (за методологією МОП) за причинами незайнятості. Так, у 2011 р. порівняно з 2010р. питома вага звільнених за власним бажанням зменшилась на 5,9 в.п. строку контракту (на 2,5 в.п.) та вивільнених з економічних причин (на 1,3 в.п.). У 2011 р. спостерігалось скорочення довготривалого безробіття. Так, питома вага осіб, які шукали роботу більше одного року, порівняно з 2010 р. зменшилася на 13,1 в.п. Водночас частка безробітних, термін пошуку роботи яких складав до 3 місяців та від 3 до 12 місяців збільшилась відповідно на 2,1 в.п. та на 11,0 в.п.

Слід зазначити, що на кінець 2011р. рівень зареєстрованого безробіття становив 2,4% економічно активного населення працездатного віку. Серед регіонів України за цим показником Тернопільська область посідала 17 місце, поряд з Сумською та Чернігівською областями.

Аналіз даних щодо тривалості зареєстрованого безробіття свідчить про те, що в середньому за 2011 р. для нього, так як і для даних за методологією МОП, є характерним зменшення довготривалого безробіття. У порівнянні з 2010 р., частка безробітних, які перебували на обліку в обласному центрі зайнятості терміном до 3 місяців, зменшилася на 3,4 в.п., тоді як питома вага безробітних,

які шукали роботу від 3 до 12 місяців, зросла на 4,0 в.п., а від 12 місяців і більше – зменшилася на 0,6 в.п.

**Висновки.** Оскільки безробіття є неприйнятною альтернативою зайнятості, кожна держава розробляє заходи боротьби з ним. Це передбачається і міжнародними трудовими нормами. Враховуючи реалії нашої економіки, одним з основних напрямів боротьби з безробіттям мають стати заходи щодо підвищення продуктивності праці. Це, по-перше, знизить собівартість, а відповідно і ціни товарів та послуг, зробивши їх доступними більшості громадян і конкурентоспроможними на зовнішньому ринку; по-друге, дасть можливість підвищити заробітну плату, пенсії, стипендії, збільшити інші трансферти. Підвищена таким чином купівельна спроможність вимагає збільшення товарів і послуг, а це сприятиме підвищенню виробництва, що, в свою чергу, потребує залучення додаткової робочої сили і збільшення зайнятості. Однак і перший і другий напрями боротьби з безробіттям мають забезпечуватися підвищенням конкурентоспроможності робочої сили за рахунок підвищення її якості, а саме: зростання рівня загальної освіти, підвищення кваліфікації, розширення діапазону оволодіння працівниками професій і спеціальностей, розвитку таких необхідних складових відтворення якісної робочої сили, як медицина, культура, спорт. Конкурентоспроможність і висока кваліфікація робочої сили дадуть можливість, по-перше, виробляти конкурентноздатну на світовому ринку продукцію і за рахунок високої продуктивності забезпечити подальше економічне зростання; по-друге, досягти позитивних наслідків у трудовій міграції і відкрити шлях до широкого рівноправного входження у світовий ринок праці.

До основних напрямів боротьби з безробіттям слід віднести також постійне вдосконалення соціально-трудових відносин і колективних переговорів. Для України це має велике значення тому, що соціально-трудові відносини поки не мають достатнього розвитку, а колективні переговори почали проводитися лише з 1992 р. і потенціал їх удосконалення досить значний.

Дієвим заходом щодо боротьби з безробіттям є активна регіональна політика, передусім державні асигнування на розвиток відсталих регіонів. Серед опосередкованих важелів впливу мають місце надання податкових пільг і дотацій підприємствам та компаніям за створення робочих місць, компенсації витрат, пов'язаних з пошуком роботи та працевлаштуванням, прямі виплати підприємцям за кожного працевлаштованого, тобто широке впровадження економічно-заохочувальних заходів.

**Список літератури:** 1. Богиня Д. П. Ментальний чинник у сфері праці: проблеми теорії та практики / Д. П. Богиня, М. В. Семикіна ; передмова І. Ф. Кураса. – К.: Шторм, 2003. – 382 с. 2. Бугуцький О.А. Аграрна праця та соціальний розвиток села / [Бугуцький О.А., Купалова Г.І., Орлатий М.К., Бугуцький Ю.О., Булавка О.Г.]; за ред. О.А. Бугуцького. – К. – 1996. – 302 с. 3. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / Грішнова О. А. – К.: Знання, КОО, 2001. – 254 с. 4. Дієсперов В. С. Реформа як засіб активізації трудового потенціалу /

В. С. Дієсперов // Економіка АПК. – 2006. – № 6. – С. 130–135. **5.** Економічна активність населення Тернопільської області у 2011 році: стат. зб. – Тернопіль.: Державна служба статистики України Головне управління статистики у Тернопільській області, 2012. – 192 с. **6.** Качан Є. П. Управління трудовими ресурсами / Є. П. Качан, Д. Г. Шушпанов. – К.: Юридична книга, 2003. – 258 с. **7.** Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: моногр. / А. М. Колот. – К.: КНЕУ, 2003. – 230 с. **8.** Людський розвиток в Україні: можливості та напрями соціальних інвестицій ; за ред. Е. М. Лібанової. – К.: Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, Держкомстат України, 2006. – 356 с. **9.** Малік М. Й. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект / М. Й. Малік, О. Г. Шпикуляк. – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 368 с. **10.** Населення і трудові ресурси села: Навч. посіб. / [Саблук П.Т., Ор-латий М.К., Якуба К.І., Вітвіцький В.В., Гудзинський С.О.]; за ред. П.Т. Саблука, М.К. Орлатого. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2002. – 277 с. – (Бібліотека економіста «Соціальна сфера села»). **11.** Населення України у 2010 році. – К.: Держкомстат України, 2011. – 578 с. **12.** Олійник Т. І. Формування й ефективне використання трудового потенціалу сільськогосподарських підприємств: моногр./Олійник Т. І. – Х.: Магда Ltd, 2008. – 372 с. **13.** Онікієнко В. В. Розвиток ринку праці в Україні: тенденції та перспективи / Онікієнко В. В., Ткаченко Л. Г., Ємельяненко Л. М. ; за ред В. В. Онікієнка. – К.: РВПС України, 2007. – 286 с. **14.** Соціально-економічний розвиток сільських територій: Навчальний посібник / За ред. В. К. Терещенка. – Київ-Ніжин: Видавець ПП Лисенко М. М., 2011. – 348 с.

Надійшла до редколегії 15.09.2013

УДК 331.5

**Аналіз зайнятості та безробіття в умовах ринкових перетворень / Загора О. І. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 49–56. – Бібліогр.: 14 назв.**

В статье рассмотрены проблемы занятости населения на региональном уровне, обусловленные территориальными особенностями области.

**Ключевые слова:** занятость, безработица, уровень безработицы, сельское хозяйство, воссоздание, использование, трудовой потенциал, и др.

The problems of employment of rural population are considered in the article. The modern tendencies of the use of labour potential of peasants are described.

**Keywords:** employment, unemployment, unemployment, agriculture, recreation, use, employment potential, and others.

УДК 330.47

**Э. А. КАРПОВ**, канд. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

**В. А. КАРПОВА**, доц., Старооскольский технологический институт;

**И. Н. КОСАРЕВА**, ассистент, Старооскольский технологический институт.

## **СХЕМА РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

Целью данной работы является формирование механизма реструктуризации предприятия, реализуемого в целях финансового оздоровления. Реструктуризация – один из механизмов, позволяющих повысить экономическую эффективность и рыночную конкурентоспособность предприятия.

**Ключевые слова:** реструктуризация, металлургическое предприятие.

**Введение.** Реструктуризация предприятия – ключевой элемент преобразований, требующих соответствующего теоретического, методологического, организационно – правового и методического обеспечения.



Актуальность темы связана с необходимостью повышения эффективности деятельности предприятия и его инвестиционной привлекательности в условиях несовершенства методологической базы управления реструктуризацией.

**Постановка и реализация задачи.** В качестве объекта исследования рассмотрено ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат». В качестве информационной базы бюджетного планирования используется агрегированный баланс и отчет о финансовых результатах.

Принимаемая схема реструктуризации (табл. 1) в краткосрочном периоде будет иметь свои отличительные особенности. Сущность этой схемы состоит в привлечении компанией инвестиционных ресурсов из различных источников с распределением этих ресурсов по приоритетным направлениям развития и на обеспечение текущей деятельности (табл. 2).

Таблица 1. Агрегированный баланс (тыс. руб)

BA <sub>t</sub> =	11781788	СК <sub>t</sub> =КР+ДЗК <sub>t</sub> =	16503668	V <sub>t</sub> =	25935306
OA <sub>t</sub> =	6159304	КЗ <sub>t</sub> =	1527424	ЧП <sub>t</sub> =	5369119
A <sub>t</sub> = 18031092				К <sub>ТЛ</sub> =OA <sub>t</sub> /KЗ <sub>t</sub> =	4,03247821
				К <sub>осст</sub> =(СК <sub>t</sub> -BA <sub>t</sub> )/OA <sub>t</sub>	0,76662558
Условные обозначения: t – индекс отчетного периода; BA <sub>t</sub> – величина внеоборотных активов на начало планируемого периода; OA <sub>t</sub> , СК <sub>t</sub> , ДЗК <sub>t</sub> , КР <sub>t</sub> , КЗ <sub>t</sub> V <sub>t</sub> , ЧП <sub>t</sub> – то же, оборотных активов, собственного капитала, долгосрочных кредитов и займов, капитала и резервов, краткосрочной задолженности, выручки, чистой прибыли; К <sub>ТЛ</sub> , К <sub>осст</sub> – коэффициенты соответственно текущей ликвидности и обеспеченности собственными средствами в отчетном периоде.					

Таблица 2. Схема формирования бюджета развития компании на год

$BA_{t+1} = BA_t + \delta[x_1 + x_2 + \alpha(x_1 + x_2)] = 11871788 + \delta[x_1 + x_2 + \alpha(x_1 + x_2)]$	$СК_{t+1} = CR_t + x_1 + \alpha(x_1 + x_2) = 16503668 + x_1 + \alpha(x_1 + x_2)$
$OA_{t+1} = OA_t + (1 - \delta)[x_1 + x_2 + \alpha(x_1 + x_2)] = 6159304 + (1 - \delta)[x_1 + x_2 + \alpha(x_1 + x_2)]$	$КЗ_{t+1} = КЗ_t + x_2 = 1527424 + x_2$
$A_{t+1} = A_t + x_1 + x_2 + \alpha(x_1 + x_2) = 18031092 + x_1 + x_2 + \alpha(x_1 + x_2)$	
Условные обозначения: (t + 1) – индекс периода планирования; δ – доля средств, направляемых на расширение мощностей; α – норма прибыли на капитал; x <sub>1</sub> – искомый объем инвестиционных ресурсов за счет долгосрочных кредитов и займов, фондов накопления компании; x <sub>2</sub> – искомый объем инвестиционных ресурсов за счет краткосрочных кредитов и займов, кредиторской задолженности.	

Инвестиции формируются за счет внутренних источников и долгосрочных кредитов и займов (в объеме x<sub>1</sub>), а также краткосрочных кредитов и займов и кредиторской задолженности (в объеме x<sub>2</sub>). По усредненным оценкам доля инвестиций в развитие и расширение мощностей и сбыта δ составляет 0,66, а на цели текущей деятельности эта доля (1-δ) составляет 0,34. Исходя из сформулированных предпосылок, можно прийти к следующей общей постановке задачи оптимизации бюджетного планирования, в которой критерий и ограничения представлены неявными функциями финансовых результатов деятельности от искомых объемов инвестиций x<sub>1</sub>, x<sub>2</sub>:

$$\left\{ \begin{array}{l} F_{t+1}(x_1, x_2) \rightarrow \min; \\ R_{nt+1}(x_1, x_2) \geq R_n^*; \\ O_{At+1}(x_1, x_2) \geq O_A^*; \\ B_{t+1}(x_1, x_2) \geq B^*; \\ K_{ml}(x_1, x_2) \geq K_{ml}^H; \\ K_{occ}(x_1, x_2) \geq K_{occ}^H; \\ \underline{I}_1 \leq x_1 \leq \bar{I}_1; \\ \underline{I}_2 \leq x_2 \leq \bar{I}_2, \end{array} \right. \quad (1)$$

где  $R_{nt+1}(x_1, x_2)$ ,  $R_n^*$  – прогнозные уровни рентабельности продаж соответственно компании и ее главного конкурента;

$O_{At+1}(x_1, x_2)$ ,  $O_A^*$  – прогноз значения оборачиваемости активов;

$B_{t+1}(x_1, x_2)$ ,  $B^*$  – прогнозные объемы выручки;

$K_{тл}^H$   $K_{осс}^H$  – нормативные значения коэффициентов соответственно текущей ликвидности (равное 2) и обеспеченности собственными средствами (равное 0,1);

$\underline{I}_1$ ,  $\bar{I}_1$ ,  $\underline{I}_2$ ,  $\bar{I}_2$  – нижние и верхние прогнозные значения инвестиционных ресурсов, привлекаемых компанией за счет соответственно собственных и внешних источников.

Если принимаемая целевая функция бюджетного планирования отражает требование минимизации управляющих воздействий  $x_1$ ,  $x_2$  на структуру имущества и средств (активы) компании, то тогда ее можно формализовать как

$$F_{t+1}(x_1, x_2) = (x_1 + x_2) \rightarrow \min \quad (2)$$

Прогнозный уровень рентабельности продаж компании как функцию объема распределенных инвестиций можно представить отношением размера фонда накопления  $\alpha(x_1 + x_2)$  к величине планируемой выручки. Ограничение, отражающее требование достижения и превышения компанией уровня рентабельности продаж, формализуется следующим образом:

$$\left[ 1 - \frac{(1 + \alpha - \delta - \alpha\delta)R_n^*B_t}{\alpha(OA_t - KZ_t)} \right] x_1 + \left[ 1 - \frac{(\alpha - \delta - \alpha\delta)R_n^*B_t}{\alpha(OA_t - KZ_t)} \right] x_2 \geq \frac{R_n^*}{\alpha} \quad (3)$$

Требование, вытекающее из цели компании по реализации ее стратегического производственного потенциала, формулируется из соотношения

$$(1 + \alpha - \delta - \alpha\delta)x_1 + (\alpha - \delta - \alpha\delta)x_2 \geq \left( \frac{B^*}{B_t} - 1 \right) (OA_t - KZ_t) \quad (4)$$

Ограничение, отражающее возможности компании по достижению или превышению уровня деловой активности, может быть конкретизировано из следующего соотношения:

$$\left[ B_i(1 + \alpha - \delta - \alpha\delta) - O_A^*(OA_i - KZ_i)(1 + \alpha)x_1 + [B_i(\alpha - \delta - \alpha\delta) - O_A^*(OA_i - KZ_i)(1 + \alpha)x_2 \right] \geq (O_A^*A_i - B_i)(OA_i - KZ_i) \quad (5)$$

Развернутое ограничение по платежеспособности имеет вид:

$$(1 + \alpha - \delta - \alpha\delta)x_1 + (1 + \alpha - \delta - \alpha\delta - K_{mi}^n)x_2 \geq K_{mi}^n(KZ_i - OA_i) \quad (6)$$

И, наконец, требование обеспеченности собственными средствами

$$(1 + \alpha - \delta - \alpha\delta)c_1 + (\alpha - \delta - \alpha\delta)x_2 \geq \frac{K_{occ}^h OA_i + BA_i - KP_i}{1 - K_{occ}^h} \quad (7)$$

В задачу могут быть введены следующие прогнозные оценки развития предприятия:  $R^* = 0,21$ ;  $O_A^* = 1,5$ ;  $B^* = 31$  млрд. руб. Норма прибыли на инвестируемый капитал  $a$ , которая рассчитывается как отношение финансовых издержек по обслуживанию долга компании к общей величине заемного капитала, с учетом инфляционных ожиданий и риска инвесторов (5%) принимается равной 0,176. Доля инвестиций на техническое развитие компании составляет 0,66 их общего объема.

Модель оптимизации бюджета развития компании, исходя из ее прогнозных параметров и принятых прогнозных показателей деятельности компании, запишется в виде:

Реализация моделей (8)-(15) осуществлялась с использованием программ Excel. Из реализации модели:  $X^\circ = (x_1^\circ; x_2^\circ) = (2340504,3; 0)$  тыс. руб;  $\min F(x_1^\circ; x_2^\circ) = 2340504,3$  тыс. руб.

$$\left\{ \begin{array}{l} F(x_1, x_2) = (x_1 + x_2) \rightarrow \min; \quad (8) \\ -0,29x_1 + 2,9x_2 \geq -636757,96; \quad (9) \\ 0,4x_1 - 0,6x_2 \geq 904522; \quad (10) \\ 0,08x_1 - 0,91x_2 \geq 198476,8; \quad (11) \\ 0,4x_1 - 2,6x_2 \geq -3104456; \quad (12) \\ 0,37x_1 - 0,64x_2 \geq -4105950; \quad (13) \\ 1000000 \leq x_1 \leq 2500000; \quad (14) \\ 0 \leq x_2 \leq 1000000. \quad (15) \end{array} \right.$$

**Выводы.** Полученные результаты позволяют сформировать прогнозную структуру бюджета развития компания и соответствующие этой структуре финансовые показателя (табл. 3).

Таблиця 3. Прогнозний бюджет розвитку компанії

$BA=11781788+0,66*1,176*2262209,9=13598393,35$	$СК=16503668+2262209,9+0,176*2262209,9=19177806,6$
$OA=6159304+0,34*1,176*2262209,9=7095131,26$	$K3=1527424+0=1527424$
$A=18031092+1,176*2262209,9=20705230,6$	

Таблиця 4. Аналітична оцінка варіантів стратегії розвитку компанії (тис. руб)

Параметри стратегії розвитку	Критерії моделі F ( $x^0_1, x^0_2$ )	Базовий період
Целевая функция $F^0_{t+1}(x^0_1, x^0_2)$	2340504,3	-
Доход $V_{t+1}(x^0_1, x^0_2)$	31175287,66	25935306
Инвестиции за счет внутренних источников и долгосрочных кредитов	2340504,341	-
Инвестиции за счет краткосрочных кредитов и займов	0	-
Всего инвестиций	2340504,341	-
Стоимость имущества (стратегический потенциал)	20783525,11	18031092
Коэффициент текущей ликвидности $K_{тл}= OA/K3$	4,645161563	4,0324782
Коэффициент обеспеченности собственными средствами $K_{осс}=(СК-BA)/OA$	0,797	0,767
Оборачиваемость активов $Oa=B/A$	1,5	1,44
Чистая прибыль	5781047,764	5369119
Рентабельность продаж, $Rп=ЧП/V$	0,22	0,207

**Список литературы:** 1. www.oemk.ru, 2. Новиков Н.И. Сценарии – прогнозы и программа развития крупного металлургического предприятия в условиях конкуренции / Н.И.Новиков // Проблемы прогнозирования. – 2007. – №1. – С. 81-91. 3. Быстров В.А. Антикризисная инновационно-инвестиционная стратегия развития металлургических компаний / В.А. Быстров, Н.И. Новиков, Д.А. Некрасов // Вестник горно-металлургической секции РАЕН. Отделение металлургии: сборник научных трудов. Вып. 25 / Редкол.: Л.П. Мышляев (гл. ред.) [и др.]: СибГИУ. – Новокузнецк, 2010. – С. 124-130.

Надійшла до редколегії 23.09.2013

УДК 330.47

**Схема реструктуризации металлургического предприятия / Карпов Э. А., Карпова В. А., Косарева И. Н. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 50(1023). – С. 56–60. – Бібліогр.: 3 назви.**

Метою даної роботи є формування механізму реструктуризації підприємства, реалізованого з метою фінансового оздоровлення. Реструктуризація – один з механізмів, що дозволяють підвищити економічну ефективність і ринкову конкурентоспроможність підприємства.

**Ключові слова:** реструктуризація, металургійне підприємство.

The aim of this work is to develop a mechanism of enterprise restructuring, it implemented in order to financial recovery. Restructuring – one of the mechanisms to enhance economic efficiency and market competitiveness of enterprises.

**Keywords:** restructuring, metallurgical enterprise.

УДК 657.421.3.003.12

**А. О. КАСИЧ**, докт. екон. наук, проф., КрНУ ім. М. Остроградського;  
**І. Г. ХІМИЧ**, студентка, КрНУ ім. М. Остроградського, Кременчук.

## ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ОЦІНКИ ТА ОБЛІКУ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ В УКРАЇНІ

У даній статті досліджено сутність нематеріальних активів, визначено їх роль для вітчизняних підприємств, виявлено проблеми, пов'язані з оцінкою та обліком даних активів, а також запропоновано шляхи їх вирішення. Зроблено висновки щодо доцільності використання у діяльності підприємств нематеріальних активів.

**Ключові слова:** нематеріальні активи, підходи, оцінка, ідентифікація, класифікація, ознаки.

**Вступ.** В сучасних умовах нематеріальні активи (НМА) є досить важливим об'єктом бухгалтерського обліку на провідних підприємствах світу, адже саме їх наявність значною мірою визначає конкурентоспроможність. Але, на відміну від підприємств з розвинених країн, в українській практиці існує безліч проблем, пов'язаних із оцінкою та відображенням в обліку даних активів. Відповідно актуальності набуває питання визначення ролі та впливу нематеріальних активів на діяльність вітчизняних підприємств, а також виявлення проблемних аспектів їх оцінки та обліку.

**Аналіз основних досягнень і літератури.** Значний внесок у дослідження методики аналізу використання нематеріальних активів у вітчизняній практиці зробили Т. Банасько [4], О. Бондаренко [5], І. Боярко [6], Н. Кузик [7], Н. Мамонтова [8], В. Манакін [9], М. Мартиянова [10], О. Фурманчук [13] та багато інших вчених. Однак ще безліч питань, пов'язаних з темою даного дослідження, залишаються невирішеними, зокрема: зарахування на баланс підприємства об'єктів НМА; розроблення порядку їх визнання та чіткої методики обліку; достовірна оцінка та ідентифікація НМА; прийняття єдиної класифікації НМА, а також реальне відображення даних активів у звітності.

**Мета дослідження, постановка задачі.** Метою написання даної статті є дослідження сутності нематеріальних активів, їх ролі для вітчизняних суб'єктів господарювання; виявлення проблем, пов'язаних з їх обліком, а також пошук шляхів їх вирішення.

**Результати досліджень.** На відміну від зарубіжного досвіду, повне відображення вітчизняними підприємствами у своїй звітності нематеріальних активів є рідкісним явищем, оскільки зазвичай дані активи хоча й використовуються в діяльності підприємства, але в документації не наводяться в повній мірі. Так, як свідчить звітність підприємств України, нематеріальні активи займають лише 2-5% у складі всіх активів. Натомість у провідних компаніях світу частка НМА становить 30-40%, а в наукомістких компаніях цей

показник досягає 70-80% [11]. Крім того, у складі НМА вітчизняних підприємств відображаються, інші НМА, які представлені переважно комп'ютерними програмами.

Відповідно вихідною проблемою під час обліку НМА є проблема їх достовірної ідентифікації, тобто виділення даного виду активу серед інших активів, надання лише йому властивих ознак та характеристик. Адже одні науковці розглядають НМА серед ресурсів підприємства як частину необоротних фондів, інші досліджують сферу нематеріального виробництва, а деякі – виділяють дані активи як об'єкти інтелектуальної власності [4].

Використання НМА, а також методологія їх обліку на підприємствах України регулюються П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [3], а також Податковим кодексом України [2]. В зарубіжній практиці – Міжнародним стандартом фінансової звітності 38 «Нематеріальні активи» [1]. Згідно вказаних положень НМА трактують наступним чином (рис. 1).

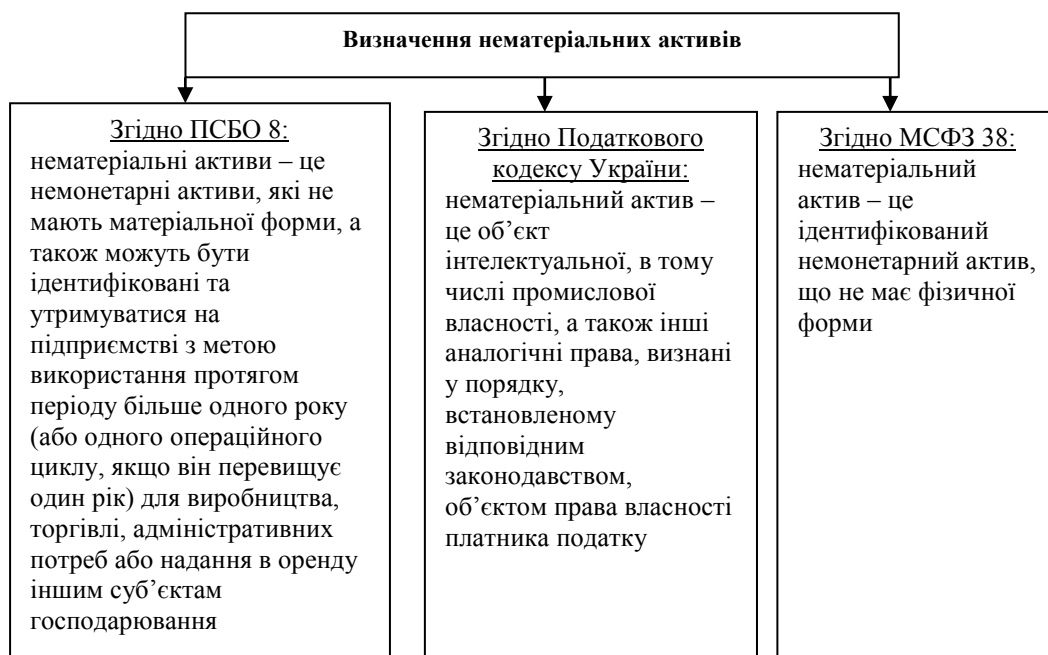


Рис. 1 – Визначення нематеріальних активів в Україні та за кордоном

Однак загальне значення «нематеріальні активи» в різних країнах практично не відрізняється. Характерними ознаками віднесення активів до такого виду є:

- відсутність матеріальної форми;
- тривалість використання (більше одного року);
- їх контроль відбувається в результаті минулих подій;
- можуть бути ідентифіковані;

- утримуються підприємством з метою їх використання, а не в якості інвестицій;
- складність визначення величини майбутнього прибутку від їх використання;
- мають цінність лише для одного підприємства;
- мають схильність до технічного старіння.

Ще однією не менш важливою проблемою обліку нематеріальних активів є складність їх оцінки, оскільки неможливо розробити єдину методику розрахунку цінності для кожного об'єкта нематеріального активу.

Слід відмітити, що у вітчизняній практиці оцінка нематеріальних активів ще не набула свого поширення. Але якщо підприємство зможе достовірно оцінити об'єкти НМА, то воно отримає ряд переваг: збалансування обліку всіх активів на підприємстві; оптимізація співвідношення активів, а також їх структури; підвищення ринкової вартості підприємства; врахування повної вартості НМА при злитті чи поглинанні даного підприємства; контроль величини амортизаційних відрахувань.

Тому необхідно зосередити увагу на зарубіжних підходах щодо оцінки даних активів з метою запозичення їх досвіду та удосконалення обліку НМА на вітчизняних підприємствах.

Для того, щоб визначити цінність нематеріальних активів, у світовій практиці використовують наступні підходи оцінки їх вартості [5]:

- витратний – полягає у розрахунку витрат на відтворення нематеріального активу;
- дохідний – полягає у врахуванні економічних вигід, які планується отримати від використання даного об'єкта активу в майбутньому;
- порівняльний (ринковий) – полягає в порівнянні об'єкта нематеріального активу, який оцінюється, з аналогічними об'єктами на ринку.

Кожний з цих підходів має свою методологію, і тому внаслідок їх одночасного використання підприємство отримує різні значення оцінки нематеріальних активів. Щоб уникнути цього, слід використовувати порівняльний аналіз оцінки вартості даних активів на основі вище наведених підходів. В свою чергу, це дасть змогу більш достовірно визначити вартість об'єкта НМА.

Основою процесів оцінки та обліку НМА повинна бути їх класифікація, яка більш глибоко розкриває змістовну характеристику НМА. Класифікація НМА у вітчизняній практиці регламентується ПСБО 8, а у зарубіжній – МСФЗ 38 (табл. 1).

Слід відмітити, що вітчизняне облікове законодавство досить відчутно звужує склад нематеріальних активів. Це пов'язано з труднощами при віднесенні даних об'єктів до певних груп активів та при їх обліку.

В зарубіжних країнах, окрім наведених груп, також виділяють неідентифіковані нематеріальні активи. До них, перш за все, відносять гудвіл – унікальний внутрішній ресурс, що характеризує приріст вартості підприємства, який досягається за рахунок ефективного управління [5]. На вітчизняних підприємствах, на відміну від зарубіжної практики, гудвіл не ідентифікується.

Таблиця 1. Порівняльна класифікація нематеріальних активів за ПСБО 8 та МСФЗ 38

Законодавчий акт	Вид нематеріального активу	Об'єкти, що входять до відповідного виду
ПСБО 8	Права користування природними ресурсами	Право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище
	Права користування майном	Право користування земельною ділянкою, право користування будівлею, право на оренду приміщень
	Права на комерційні позначення	Права на торговельні марки, комерційні найменування
	Права на об'єкти промислової власності	Право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорт рослин, породи тварин, ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції
	Авторське право та суміжні з ним права	Право на літературні та музичні твори, програми для ЕОМ, бази даних
	Інші нематеріальні активи	Право на провадження діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо
МСФЗ 38	Пов'язані з маркетингом	Права на знаки для товарів та послуг
	Пов'язані з мистецтвом	Літературні, художні і музичні твори, відео-, аудіовізуальні матеріали
	Пов'язані з технологіями	Технології, патенти, програмне забезпечення, бази даних, ноу-хау
	Пов'язані з клієнтами	Клієнтські контракти, списки клієнтів
	Пов'язані з контрактами	Ліцензії, роялті, ліцензійні договори, договори франчайзингу права користування ресурсами, трудові договори

Джерело: складено авторами за даними [5, 7, 12, 14]

Відповідно до Податкового кодексу України, гудвіл – це нематеріальний актив, вартість якого визначається як різниця між балансовою вартістю активів підприємства та його звичайною вартістю, як цілісного майнового комплексу, що виникає внаслідок використання кращих управлінських якостей, домінуючої позиції на ринку товарів (робіт, послуг), нових технологій тощо [2]. Нематеріальний актив від гудвілу можна відрізнити тільки в тому випадку, коли його можна продати, обміняти чи орендувати.



Також слід відмітити, що на вітчизняних підприємствах гудвіл відображається в балансі лише у випадку злиття з іншим підприємством або у разі продажу.

Загалом, слід наголосити, що НМА відіграють досить важливу роль у діяльності підприємства (див. рис. 2): є основою та індикатором технологічного розвитку підприємства, відображають інноваційну спрямованість його діяльності. Дані активи створюються та купуються заради досягнення позитивного ефекту функціонування підприємства, який втілюється в показниках результативності діяльності.

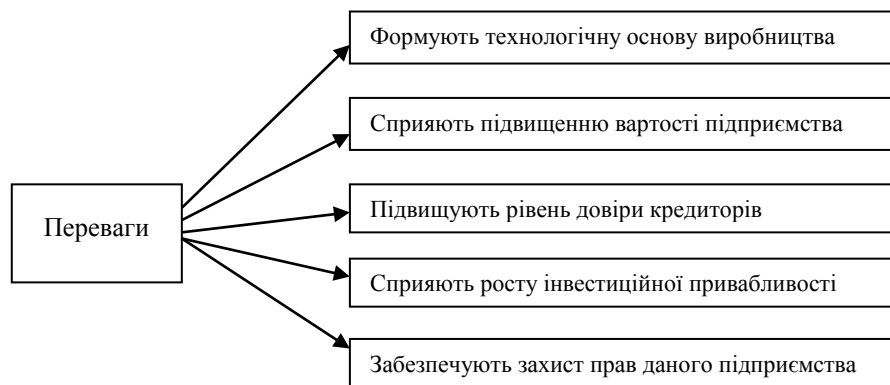


Рис. 2 – Переваги від використання НМА у діяльності підприємства

Однак недосконалість законодавчої бази, несформований ринок НМА і недостатнє вивчення методики оцінки призводять до того, що нематеріальні активи, на відміну від зарубіжної практики, майже не обліковуються на вітчизняних підприємствах.

Окрім зазначених перешкод, існує низка інших проблем, пов'язаних з обліком нематеріальних активів у вітчизняній практиці. Для оптимізації процесів оцінки НМА та їх відображення в обліку слід чітко ідентифікувати проблеми та обґрунтувати пропозиції щодо їх усунення (табл. 2).

Таблиця 2 – Пропозиції щодо усунення проблем оцінки та обліку нематеріальних активів

Проблеми оцінки та обліку нематеріальних активів	Пропозиції щодо їх подолання
неоднозначне визначення «нематеріальні активи»; неефективне управління даними активами; відсутність єдиної доцільної методики оцінки НМА; недосконалість організації збалансованості обліку; відсутність єдиної класифікації НМА; відсутність методики інвентаризації НМА; проблеми при визнанні активів нематеріальними; недооцінювання такої категорії як гудвіл	удосконалити правову бази з обліку НМА; удосконалити системи контролю НМА; визначити єдиний, оптимальний підхід щодо оцінювання вартості НМА; підвищувати рівень кваліфікації, знань бухгалтерів з обліку НМА; розробити єдині критерії щодо віднесення того чи іншого об'єкта НМА до відповідної групи; запозичувати зарубіжний досвід щодо оцінки та обліку НМА

Джерело: розробка авторів

Вищенаведені проблеми присутні майже на кожному вітчизняному підприємстві. Вони призводять до порушення облікового процесу, недостатнього висвітлення у звітності інформації про нематеріальні активи, недостовірної їх оцінки. Вирішувати дані проблеми потрібно системно, використовуючи всі можливі засоби і набуті знання. Наведені пропозиції дають можливість покращити ситуацію в питаннях оцінки та обліку нематеріальних активів, а також стимулюють до більш повного відображення даних активів у звітності суб'єктів господарювання.

**Висновки.** У даній статті досліджено сутність нематеріальних активів, визначено їх роль для вітчизняних підприємств, виявлено проблеми, пов'язані з оцінкою та обліком даних активів, а також запропоновано шляхи їх вирішення. Отримані результати підтверджують, що використання нематеріальних активів у діяльності підприємства має безліч переваг і сприяє збільшенню прибутковості суб'єкта господарювання. Тому підприємствам слід більш активно залучати, ефективніше використовувати та обліковувати нематеріальні активи на основі запозичення досвіду зарубіжних країн.

**Список літератури:** 1. Міжнародний стандарт фінансової звітності (IAS) 38 «Нематеріальні активи»: затверджений радою КМСБО у липні 1998 р., зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [ade-solutions.com](http://ade-solutions.com). 2. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р., зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [zakon4.rada.gov.ua](http://zakon4.rada.gov.ua). 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи»: затверджено наказом Міністерства фінансів України від 18 жовтня 1999 р. №242, зі змінами і доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [buhgalter911.com](http://buhgalter911.com). 4. Банасько Т. Проблеми та перспективи дослідження нематеріальних активів в Україні / Банасько Т. // Економіст. – 2010. – №2. – с. 30-33. 5. Бондаренко О. С. Визнання нематеріальних активів у вітчизняній і зарубіжній практиці господарювання // Бондаренко О. С., Гончаренко М. С. // Ефективна економіка. – 2010. – №9. 6. Боярко І. М. Роль нематеріальних активів у створенні цінності компанії / Боярко І. М., Самусевич Я. В. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – №3 (117). – с. 86-94. 7. Кузик Н. П. Актуальні проблеми обліку та оцінки нематеріальних активів / Кузик Н. П., Боярова О. А. // Облік і фінанси АПК. – 2010. – №3. – с.40-44. 8. Мамонтова Н. А. Новітні підходи до визначення вартості нематеріальних активів / Мамонтова Н. А. // Актуальні проблеми економіки. 2010. – №5 (107). – с. 228-235. 9. Манакін В. Проблема обліку нематеріальних активів в Україні / Манакін В., Рябенко О. // Схід. Економіка. – 2010. – №2 (102). – с. 63-66. 10. Мартіянова М. П. Нематериальные активы предприятия / Мартіянова М. П., Ширина Т. Г. // Бизнес Информ. – 2010. – №3 (2). – с.71-72. 11. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: [www.ukrstat.gov.ua](http://www.ukrstat.gov.ua). 12. Стрельченко А. В. Види нематериальных активов предприятия. Устранение недостатков в системе их учета / Стрельченко А. В., Матющенко С. С. // Бизнес Информ. – 2011. – №3. – с. 89-91. 13. Фурманчук О. С. Актуальні проблеми обліку та контролю нематеріальних активів / Фурманчук О. С., Нижник А. В. // Економіка і регіон. – 2010. – №4 (27). – с. 111-116. 14. Щур О. В. Визначення та ідентифікація нематеріальних активів / Щур О. В., Олексієнко Т. В. // Економіка і регіон. – 2010. – №1 (24). – с. 80-85.

Надійшла до редколегії 21.08.2013

УДК 657.421.3.003.12

**Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні / Касич А. О., Хіміч І. Г. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 61–67. – Бібліогр.: 14 назв.**

В данній статті досліджено сутність нематериальных активов, определена их роль для отечественных предприятий, выявлены проблемы, связанные с оценкой и учетом данных активов, а также предложены пути их решения. Сделаны выводы о целесообразности использования в деятельности предприятий нематериальных активов.

**Ключевые слова:** нематериальные активы, подходы, оценка, идентификация, классификация, признаки.

In this article you can find the study of the main of intangible assets, the determination of their role for national enterprises, the description of problems connected with the estimation and registration of assets in question and the ways of their solving, as well as the conclusions concerning the practicability of using intangible assets in the activity of enterprises.

**Keywords:** intangible assets, approaches, estimation, identification, classification, indications.

УДК 658.014.1.033.12

**Л. А. КВЯТКОВСЬКА**, канд. екон. наук, доц., Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського;

**Л. Д. ВОРОБИЙОВА**, канд. тезн. наук, доц., Кременчуцький національний університет ім. М. Остроградського, Кременчук.

### **КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У статті висвітлюються питання оцінки економічної ефективності системи управління підприємством на засадах комплексного підходу при виділенні функціональних складових, що відображає економічні результати діяльності організації при певній системі управління.

**Ключові слова:** ефективність, SWOT-аналіз, узагальнені і часткові показники, коефіцієнт рентабельності, інтегральний показник.

**Вступ.** Умовою ефективного функціонування будь-якого промислового підприємства й основою його стрімкого розвитку в конкурентному середовищі є забезпечення високого рівня ефективності. Стабільне функціонування, зростання економічного потенціалу та значущості підприємства в умовах економіки залежить від наявності надійної системи стратегічного управління. Важливим етапом в формуванні перспективних напрямків розвитку та ефективному управлінні підприємством, яке дозволяє зменшити негативний вплив нестабільного зовнішнього середовища, є комплексна оцінка рівня розвитку та визначення рівня надійності та ефективності системи стратегічного управління. За ринкових умов підприємство самостійно має розробляти стратегію своєї діяльності та розвитку, знаходити необхідні для її реалізації засоби та кошти, що вимагає значного розширення сфери управління, зростання відповідальності керівництва за результати діяльності підприємства, за якість і своєчасність ухвалення управлінських рішень.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Питання дослідження оцінки ефективності управління підприємства висвітлено у працях як вітчизніних, так і зарубіжних вчених, серед яких О.І. Амоша, Р.О. Білоусов, В.О. Василенко, П. Друкер, Н.В. Касьянова, В.І. Ландик, А.Ф. Мельник, Д.С. Синк, М.Г. Чумаченко та ін.

Але існуючі в літературі підходи не передбачають можливості оцінювання ефективності системи управління як цілісного утворення, що складається з

окремих підсистем. Оцінка ефективності управління містить багато дискусійних та невирішених питань, які здебільшого стосуються аспектів розробки конкретних методичних рішень.

**Мета досліджень, постановка проблеми.** Метою дослідження є формування підходів та розробка критеріїв оцінки ефективності управління підприємством на основі функціонального підходу.

**Матеріали досліджень.** Л. Г. Мельник визначає механізм управління як складову (найбільш активну частину) системи управління, що забезпечує вплив на фактори, від стану яких залежить результат діяльності об'єкта, яким управляють [3]. Причому як елементи механізму управління розглядаються цілі, критерії, фактори, методи і результати управління.

А. А. Садеков і В. В. Цурик розглядають механізм управління як систему впливу на об'єкт управління з метою досягнення бажаного результату, як систему організації господарського процесу, що представлена комплексом факторів, що є взаємодоповнюючими і взаємозалежними та мають власні форми управлінського впливу [5].

Ефективність може визначатись як результативність системи, що виражається у відношенні корисних кінцевих результатів її функціонування до витрачених ресурсів [2]. Залежно від форми подання результатів і витрат розрізняють наступні категорії ефективності:

- 1) технічна ефективність – результати й витрати вимірюються в натурально-речовинній формі;
- 2) економічна ефективність – результати й витрати оцінюються у вартісній формі;
- 3) соціально-економічна ефективність – ураховуються не тільки економічні, але й соціальні наслідки реалізації заходу.

Система показників ефективності проведення повинна давати всебічну оцінку використання всіх ресурсів підприємства й містити всі загальноекономічні показники. Дуже важливо, щоб розрахунки ефективності проведення велися безупинно: на стадіях проекту плану, затвердження плану, у міру його виконання.

Система показників ефективності повинна:

- відображати витрати всіх видів ресурсів, споживаних підприємством;
- створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності проведення;
- стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;
- забезпечити інформацією щодо ефективності проведення все ланки управлінської ієрархії;
- виконувати критеріальну функцію, тобто для кожного з показників повинні бути визначені правила інтеграції їх значень.

Підприємство є відкритою системою, яка взаємодіє із зовнішнім середовищем, тому оцінювання ефективності управління підприємством має проводитися на основі оцінок зовнішньої та внутрішньої ефективності управління.

Оцінювання внутрішньої ефективності управління підприємством має ґрунтуватися на узагальненій оцінці ефективності за окремими елементами, що складають цілісну систему управління підприємством. Елементом вартісно-орієнтованого підходу до управління підприємством є аналіз його зовнішнього і внутрішнього середовища.

Зовнішній аналіз передбачає використання кількох методів; переважно використовується SWOT-аналіз. При SWOT-аналізі можливості визначаються як обставини, створюють підприємству умови виробляти нові дії: випустити новий продукт, завоювати нових клієнтів, впровадити технологію, перебудувати виробничі й господарські процеси та т.п.

Перевагами SWOT-аналізу є систематизація знань про внутрішні та зовнішні фактори, що впливають на процес стратегічного управління, визначення конкурентних переваг та формування стратегічних пріоритетів, періодична діагностика ринку та ресурсів фірми. Цей метод дає можливість здійснювати аналіз як для всієї організації, так і для окремих підрозділів, товарної лінії або конкретного продукту, а також для порівняння з конкурентами [4]. Також безперечною позитивною якістю цього інструмента є його простота і можливість залучення до обговорення досліджуваних проблем широкого кола керівників і спеціалістів.

Процедуру експертного опитування доцільно проводили у три етапи: формування репрезентативної експертної групи; підготовка і проведення експертизи; статистичне оброблення отриманих опитувальних листів. Значною мірою достовірність експертних оцінок залежить від першого етапу аналізу, адже отримання якісних оцінок можливе лише за умов залучення до експертних груп осіб, котрі становлять практичний або теоретичний інтерес до предмета опитування. У межах першого етапу експертного опитування було відібрано групу експертів. Наступним етапом експертного опитування є підготовка і безпосереднє проведення експертизи, під час якої експертам було запропоновано висловити власну думку щодо пріоритетності виділених показників шляхом присвоєння їм рангів відповідно до запропонованої градації. Фактори, які утворюють матрицю SWOT-аналізу, обов'язково перевіряються на предмет наявності ефекту синергії, який є базовим при аналізі факторів впливу на рівень виробничого потенціалу при діагностиці підприємства. Проілюструємо основні системи оцінки ефективності управління підприємством на прикладі машинобудівного підприємства ПАТ «Кредмаш» (табл. 1).

Сформувавши матрицю, можна визначити основні проблеми підприємства та напрями його розвитку. Не дивлячись на складну економічну ситуацію, ПАТ «Кредмаш» активно удосконалює технології і модернізує виробниче устаткування. За рахунок власних інвестицій за останні декілька років модернізовано ливарне виробництво з установкою індукційних печей і печей-міксерів, що дозволяє отримувати литво високої якості, побудована власна котельня, упроваджуються енергозберігаючі технології, придбано і встановлено високопродуктивне зварювальне і фарбувальне устаткування, верстати і лінії провідних виробників Європи, Азії і США. Основні фінансові ресурси було спрямовано на закупівлю нової техніки.

Таблиця 1. SWOT- матриця оцінки стану та можливостей ПАТ «Кредмаш»

<b>Сильні сторони</b> Високі технічні можливості Найкраще серед конкурентів співвідношення «ціна –якість» Можливість продукції надійно працювати в складних умовах експлуатації Простота продукції в обслуговуванні та ремонті	<b>Можливості</b> Розширення ринків збуту Розвиток системи управління контролю якості Гнучка система знижок Ефективність власних інвестицій Удосконалення технології та модернізації обладнання
Високий ступінь виконання договірних зобов'язань Кваліфікований персонал Наявність власних потужностей Постійне розширення модельного ряду	Впровадження конструктивних змін, що знижують питомі витрати електроенергії (впровадження енергозберігаючих технологій)
<b>Слабкі сторони</b> Нестача оборотних ресурсів Відсутність стабільного попиту Низький рівень використання потужностей Недостатній рівень мотивації працівників	<b>Загрози</b> Значне зростання цін на продукцію металургійного та енергетичного комплексу Недостатня платоспроможність споживачів Посилення конкуренції на ринку дорожньої техніки

Д. С. Сінк виділяє сім критеріїв результативності організаційної системи: дієвість, економічність, якість, прибутковість, продуктивність, якість трудового життя, впровадження нововведень [6]. Причому для кожного напрямку оцінка цих критеріїв має відрізнятися, адже різні рівні організації відповідають за різні сфери обов'язків.

Складність і різноманітність зв'язків промислового виробництва, велика кількість діючих у ньому чинників мають неабиякий вплив на ефективність управління підприємством. Тому її слід оцінювати за допомогою системи узагальнених і часткових показників (табл. 2). Всі вони використовуються для визначення економічної ефективності від передбачених стратегією заходів, по удосконаленню конструкцій виробів, технології та організації виробництва. Підвищення ефективності і якості роботи підприємства в умовах ринкової економіки дозволяє збільшити прибуток, отже, підвищити ринкову вартість підприємства, яка комплексно віддзеркалює не тільки наявність у підприємства

ресурсів, а і здатність менеджменту ефективно їх використовувати в нестабільній ринковій ситуації.

Таблиця 2. Система показників оцінки економічної ефективності управління

Загальні показники	Часткові показники		
	Показники ефективності праці	Показники підвищення ефективності використання основних фондів, обігових коштів і капітальних вкладень	Показники підвищення ефективності використання матеріальних ресурсів
1. Зростання обсягу виробництва продукції у вартісному виразі	1. Темпи росту продуктивності праці	1. Фондовіддача – виробництво продукції на 1 грн. середньорічної вартості основних виробничих фондів	1. Матеріальні витрати на 1 грн. товарної продукції
2. Виробництво продукції на 1 грн. витрат 3. Відносна економія основних виробничих фондів, нормативних коштів, матеріальних витрат, фонду оплати праці 4. Собівартість 5. Рентабельність 6. Прибуток	2. Частка збільшення виробництва продукції за рахунок підвищення продуктивності праці 3. Економія чисельності працівників 4. Зниження трудомісткості виробів	2. Виробництво продукції на 1 грн. середньорічної величини нормованих обігових коштів 3. Приріст обігових коштів відносно приросту товарної продукції 4. Відношення приросту прибутку до капітальних вкладень, які його зумовили 5. Питомі капітальні вкладення на одиницю нової виробничої потужності на 1 грн. приросту продукції 6. Термін відшкодування капітальних вкладень – відношення їх до суми приросту одержаного прибутку	2. Витрати важливих матеріальних ресурсів у натуральному виразі на 1 грн. товарної продукції 3. Відношення темпів приросту матеріальних витрат до темпів приросту товарної продукції

Для визначення інтегрального показника при оцінюванні кожної підсистеми доцільно використовувати функцію Харрінгтона, яка випадку матиме вигляд [1]:

$$S = \sqrt[n]{A_1 \times A_2 \times A_3 \times \dots \times A_n}, \quad (1)$$

де  $A_1, A_2, A_3, \dots, A_n$  – показники, що рекомендовані до аналізу про здійснені аналізу ефективності управління за кожною підсистемою.

На базі адекватності підходів та системності, однотипності виміру головним критерієм вибору показників оцінки виробничої діяльності пропонується визнати інформативність показника при формуванні інтегрального показника ефективності управління з точки зору вартісно-орієнтованого підходу.

Для оцінки ефективності управління виробничою діяльністю на підставі опитування спеціалістів відповідних напрямків рекомендовані показники, значення та динаміка яких надані в табл. 3.

Таблиця 3. Дані для розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності управління виробничою діяльністю

Показник	Позначення	2009р.	2010р.	2011р.
Витрати на 1 грн. продукції	$B_{1гр}$	0,76	0,77	0,76
Фондовіддача	$\Phi_{\epsilon}$	8,05	3,30	5,07
Коефіцієнт придатності основних фондів	$K_{прод}$	0,46	0,43	0,44
Матеріаловіддача	$M_{від}$	1,81	2,01	2,00
Темпи зміни продуктивності праці	$T_{прод}$	84,3	44,2	72,2
Оборотність запасів	$K_{об.з}$	6,12	2,63	3,94
Темпи зміни середньої заробітної плати	$T_{з.пл}$	72,3	56,3	44,3
$S_{вир.} = \sqrt[7]{B_{1гр} \times \Phi_{\epsilon} \times K_{прод} \times M_{від} \times T_{прод} \times K_{об.з} \times T_{з.пл}}$		6,1	3,8	4,4

Показник ефективності управління виробничою діяльністю є позитивним із зростаючою динамікою.

З метою оцінки ефективності управління комерційною діяльністю пропонується керуватися такими показниками, як коефіцієнт рентабельності реалізації продукції, рівень надійності поставок, рівень затоварення складів готовою продукцією, середні терміни погашення дебіторської та кредиторської заборгованості. Вищезазначені індикатори дають змогу оцінити прибутковість реалізації продукції, якість збутової діяльності та роботи із споживачами підприємства (табл. 4).

Таблиця 4. Дані для розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності управління комерційною діяльністю

Показник	Позначення	2009р.	2010р.	2011р.
Рентабельність реалізації	$Pp$	32,4	30,0	30,9
Оборотність запасів готової продукції	$Об_{гот}$	18,6	6,4	10,0
Середній термін погашення дебіторської заборгованості	$T_{\delta}$	9,9	4,9	5,6
Середній термін погашення кредиторської заборгованості	$T_{кр}$	9,3	7,0	8,1
$S_{ком.} = \sqrt[4]{Pp \times Об_{гот} \times T_{\delta} \times T_{кр}}$		14,8	8,5	10,4

Показник раціональності комерційної діяльності є позитивним із зростаючою динамікою.

Ефективність управління фінансовою діяльністю підприємства пропонується оцінювати за вибраними, найбільш репрезентативними індикаторами фінансового стану, зокрема: коефіцієнтами рентабельності активів, загальної ліквідності, автономії, фінансового левериджу. Вищезазначені показники дають змогу ідентифікувати прибутковість та інтенсивність використання капіталу підприємства, структуру капіталу і платоспроможність (табл. 5).

Однією з найважливіших характеристик фінансового стану підприємства є фінансова стійкість.



Таблиця 5. Дані для розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності управління фінансовою діяльністю

Показник	Позначення	2009р.	2010р.	2011р.
Рентабельності активів	$P_a$	65	24	36
Загальна ліквідність	$K_n$	2,73	1,61	2,73
Коефіцієнт автономії	$K_{авт}$	0,78	0,84	0,81
Показник фінансового левириджу	$\Phi Л$	12,3	0,55	6,52
$S_{фин.} = \sqrt[4]{P_a \times K_n \times K_{авт} \times \Phi Л}$		2,1	0,62	1,53

Фінансова стійкість характеризує ступінь фінансової незалежності підприємства щодо володіння своїм майном та його використання.

– рівнем покриття матеріальних обігових коштів (запасів) стабільними джерелами фінансування;

– платоспроможністю підприємства (його потенційною спроможністю покрити термінові зобов'язання мобільними активами);

– часткою власних або стабільних джерел у сукупних джерелах фінансування.

Обчислення показників забезпеченості запасів і витрат джерелами їхнього формування дозволяє класифікувати фінансові ситуації по ступені їхньої стійкості.

За експертною шкалою вищенаведені показники (табл. 3, 4, 5) переводять у бальні оцінки, їм також надають вагових значень, що дає змогу отримати інтегральні рівні різних складових при оцінці вартісно-орієнтованого управління (табл. 6).

Таблиця 6. Дані для розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності управління ПАТ «Кредмаш»

Показник	Бал	2008р.	2009р.	2010р.
$S_{вир.} = \sqrt[7]{B_{1гр} \times \Phi_v \times K_{прод} \times M_{від} \times T_{прод} \times K_{об.з} \times T_{з.пл}}$	3,5	6,1	3,8	4,4
$S_{ком.} = \sqrt[4]{Pp \times Об_{гот} \times T_{д} \times T_{кр}}$	3,0	14,8	8,5	10,4
$S_{фин.} = \sqrt[4]{P_a \times K_n \times K_{авт} \times \Phi Л}$	3,5	2,1	0,62	1,53
$S_{инт.}$	10	7,31	4,1	5,2

На підставі узагальнення значень цих рівнів найбільший бал шкали оцінки кожного показника (10 балів) доцільно використати при формуванні шкали оцінки ефективності управління підприємства на базі інтегрального показника та її графічній інтерпретації (табл. 7).

Таблиця 7. Шкала оцінки ефективності управління ПАТ «Кредмаш»

Оцінка ефективності	Значення узагальнюючого показника	Характеристика
Високий	8,0-10,0	Результат діагностики характеризується позитивною динамікою показників за всіма оцінними показниками.
Достатній	2,0-7,9	Показники можуть мати тимчасову негативну динаміку
Низький	0-1,9	Характеризується суттєвим зниженням показників за всіма складовими

Таким чином, оцінка ефективності управління ПАТ «Кредмаш» знаходиться в діапазоні «достатньо високий».

Отже, незважаючи на всеохоплюючий характер кризових явищ в економіці, ПАТ «Кредмаш» проявило здатність отримати позитивні результати діяльності в попередніх періодах спрямувати на розвиток потенціалу різних напрямків діяльності, а не на поточне споживання. Рівень ефективності управління ПАТ «Кредмаш» можна оцінити як достатньо високий, оскільки показник економічної доданої вартості зростає в 2010 р. проти 2009 р. і в 2011 набуває позитивного значення.

**Результати досліджень.** Система показників ефективності управління має оцінювати здатність менеджменту організації справлятися із проблемами, що виникають у процесі її діяльності. Разом з тим, показники ефективності мають відображати і зміну загального стану організації під впливом управлінських зусиль. Загальними критеріями оцінки системи управління підприємством можна вважати:

- швидкість прийняття рішень та їх передавання на всі рівні структури;
- ефективність організаційної системи підприємства (робота всіх підсистем та відділів має бути скоординована та налагоджена так, щоб мінімізувати за часом передавання даних та прийнятих рішень, надавала б можливість приймати спільні рішення та активно брати участь у реалізації проектів, дозволяла контролювати досягнення цілей та визначення слабких місць);
- систему моніторингу та оцінки діяльності підприємства;
- характер взаємовідносин з зовнішнім середовищем (орієнтація на споживачів, характер відносин з конкурентами, постачальниками, органами влади).

**Висновки.** Механізм управління є рушійною частиною системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкта управління, що складається з певних елементів. Особливості функціонування підприємств в Україні виставляють нові вимоги до

формування організаційно-економічного механізму управління підприємством, ефективність функціонування якого повинна забезпечуватися як під впливом удосконалення організації виробництва, праці та управління, так і спроможністю його пристосування до сучасних умов господарювання. Оцінюючи ефективність управління підприємством необхідно на базі комплексного підходу сформувати визначену множин показників економічної ефективності організації загалом та показників, що характеризують ефективність процесів управління. Їх визначають як співвідношення між економічним ефектом діяльності організації загалом і затратами ресурсів на його досягнення. Наведена методика оцінки ефективності управління заснована на діагностичному обстеженні всієї системи управління підприємством. На основі послідовного аналізу згрупованих по блоках проблем управління підприємством, дана методика є підґрунтям оцінки економічної ефективності заходів щодо раціоналізації процесу управління.

**Список літератури:** 1. *Захаркіна Л. С.* Формування стратегії інноваційного розвитку машинобудівного підприємства (матричний підхід) / Л. С. Захаркіна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики: збірник наукових праць. – 2011. – №1 (13). – С. 66–78. 2. *Макаренко М.В.* Формування механізму управління ефективним функціонуванням підприємства / М.В. Макаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №1. – С. 126-135. 3. *Мельник Л. Г.* Экономика предприятия: учеб. пособие / под общ. ред. Л. Г. Мельника. – Сумы: Университетская книга, 2002. – 632 с. 4. *Перфілова О.Є.* Проблеми та особливості впровадження swot-аналізу в практику стратегічного управління вітчизняних підприємств / О.Є. Перфілова [Електроний ресурс] – режим доступу: [archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/.../13.pdf](http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/.../13.pdf). 5. *Садеков А. А.* Управление предприятием в условиях кризиса: моногр. / А. А. Садеков, В. В. Цурик. – Донецк: ДонГУЭТ, 2006. – 178 с. 6. *Синк Д.С.* Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер. с англ./ Общ. ред. и вступ.сл. В. И. Данилова-Данильяна. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.

*Надійшла до редколегії 15.08.2013*

УДК 658.014.1.033.12

**Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством / Квятковська Л. А., Воробйова Л. Д.** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 50(1023). – С. 67–75. – Бібліогр.: 6 назв.

В статье освещаются вопросы оценки экономической эффективности системы управления предприятием на основе комплексного подхода при выделены функциональных составляющих, отражает экономические результаты деятельности организации при определенной системе управления.

**Ключевые слова:** эффективность, SWOT-анализ, обобщенные и частные показатели, коэффициент рентабельности, интегральный показатель.

The article highlights the issue of assessing the economic efficiency of enterprise management system based on an integrated approach in selected functional components, which reflects the economic performance of the organization in a particular system of governance.

**Keywords:** efficiency, SWOT-analysis, generalized and partial indicators of profitability ratio, integral index

УДК [338.512 + 658.011.47]: 669.2/.8

**А. А. КИМ**, канд. экон. наук, доц., НАУ им. Н. Е. Жуковского “ХАИ”, Харьков;  
**А. В. ТЕМНИКОВА**, студентка, НАУ им. Н. Е. Жуковского “ХАИ”, Харьков.

## **ОСОБЕННОСТИ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО В МЕТАЛЛУРГИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ И ПУТИ ИХ СНИЖЕНИЯ**

Данная работа посвящена металлургической промышленности, а именно особенностям затрат на производство продукции. На примере предприятия металлургической отрасли предложены пути снижения себестоимости продукции, а также представлены исследования о целесообразности внедрения предложенных мероприятий на любом предприятии металлургической отрасли.

**Ключевые слова:** элементы затрат, себестоимость продукции, поставщики, цена, качество, экономический эффект, экономическая эффективность.

**Введение.** Металлургия – это базовая отрасль народного хозяйства Украины, которая обеспечивает более 25 % промышленного производства государства (96 955,5 млн. грн.), дает около 40 % валютных поступлений на Украину и больше 10 % поступлений в государственный бюджет Украины [1]. Так как металлургия неотъемлемый фактор развития всей промышленности, исследования в данной области являются очень актуальными.

Каждая фирма существующая в рыночных условиях руководствуется мотивом- получение прибыли. Возможности реализации этой стратегии в частности случаев ограничены издержками производства и спросом на выпускаемую продукцию [2].

Проблема снижения себестоимости приобретает все большую актуальность, так как спрос на товар или услугу во многом определяется ценой.

Современная металлургия – одна из базовых отраслей украинской экономики, значение которой обусловлено ее масштабами, количеством занятого в отрасли трудоспособного населения, долей в ВВП, экспорте и объеме налоговых поступлений. Экономическое положение большинства организаций (предприятий) существенно влияет на социальную сферу в регионах, так как эти организации являются градообразующими. В обеспечении конкурентно способности государства на мировом рынке в металлургической отрасли определяет повышение внутренних требований к эффективности деятельности каждого металлургического предприятия, в первую очередь, управление затратами. Металлургия является материалоемким производством, соответственно, основные пути повышения эффективности деятельности предприятий относятся к сфере управления материальными затратами. Металлургическое производство требует разработки более совершенных подходов к формированию и анализу материальных затрат.

**Постановка задачі.** Выпуск конкурентно способной (по качеству и цене) продукции- это залог эффективного функционирования предприятия на отечественном и зарубежном рынках. Реализация выпускаемой продукции должна быть прибыльной для предприятия. Для такой специфической по затратам отрасли как металлургическая необходимо проводить анализ затрат на производство продукции, а также исследовать структуру затрат, ее изменения и влияние этих изменений на себестоимость, проводить поиск резервов по отдельным статьям калькуляции.

**Результаты исследования.** Технический прогресс может послужить условием снижения себестоимости продукции. Значительно снизить себестоимость продукции возможно с помощью внедрения новой техники, совершенствование технологии, внедрения прогрессивных видов материалов. Помимо вышеперечисленных факторов добиться снижения себестоимости продукции возможно за счет повышения производительности труда. На предприятиях металлургической отрасли имеются значительные резервы снижения себестоимости скрытые в материальных затратах. Снизить материальные затраты возможно за счет смены поставщика или выбора других более дешевых видов сырья и так далее [3].

Проанализируем на примере металлургического предприятия ПАО «Победа Труда» структуру затрат и пути их снижения для повышения эффективности деятельности предприятия и получения наибольшей прибыли. Удельный вес и динамика элементов затрат указаны в таблице 1.

Удельный вес материальных затрат в 2012 году составлял 63,9%. Энергозатраты 14,8%, затраты на оплату труда 8,4%, отчисления на социальное страхование 3%, амортизация ОФ 8, 6 и прочие затраты 1,3%. Общий объем затрат на производство продукции составил 5036,84 млн.грн. Наибольший удельный вес занимают такие элементы затрат как «Материальные затраты» и «Энергозатраты», поэтому надо принять определенные меры относительно снижения именно этих затрат для снижения себестоимости продукции и обеспечения конкурентоспособности по издержкам.

Таблица 1. Удельный вес и динамика элементов затрат в годовой смете затрат на производство

Элементы затрат	2011		2012		Отклонение 2012 г. от 2013 г.	
	млн. грн.	Уд. вес %	млн. грн.	Уд. вес %		
					млн. грн.	%
1	2	3	4	5	6	7
Материальные затраты	3119,89	64,1	3218,54	63,9	98,654	3,2
Энергозатраты	783,623	16,1	745,453	14,8	-38,17	-4,9

Окончание таблицы 1

1	2	3	4	5	6	7
Затраты на оплату труда	355,307	7,3	423,095	8,4	67,788	19,1
Отчисления на социальное страхование	126,489	2,6	150,622	3	24,133	19,1
Амортизация ОФ	394,245	8,1	433,169	8,6	38,924	9,9
Другие затраты	87,61	1,8	65,479	1,3	-22,131	-25,3
ИТОГО:	4867,22	100	5036,84	100	169,622	3,5

Основные направления решения проблемы снижения затрат могут быть следующими:

1) понизить часть материальных затрат за счет проведения тендера между поставщиками металлолома и меди марки МООК и МОК;

2) понизить расходы на топливно-энергетические ресурсы при условии внедрения газопоршневой электрогенерирующей установки (Мини ТЭЦ) с комбинированным производством тепловой энергии.

В таблице 2 видно сравнение цен на металлолом между поставщиками, следовательно наиболее выгодно заводу покупать медь у поставщика ООО «Азов-Индастриал», т.к. в «сравнении цена-качество» они предлагают наиболее экономный вариант.

Таблица 2. Поставщики, которые принимали участие в тендере

Поставщики	Предложенная цена за 1 т меди, грн	Уровень содержания меди в сплаве, %
ООО «Самарапромет»	51 000	99,5
ОАО «Вторметтранс»	50 000	99,6
ООО «Азов-Индастриал»	48 000	99,6
ООО «Асал-металл»	53 000	99,5

Рассчитаем экономический эффект от закупки более дешевой меди на программу производства труб медных 2012 г. – 2 500 тонн.

Затраты на медь на производство труб медных рассчитаем по формуле:

$$P_n = \sum_{j=1}^m N_j C_j, \quad (1)$$

где:  $N_j$  – количество  $j$ -го изделия или полуфабриката;

$C_j$  – цена единицы  $j$ -го изделия или полуфабриката.

Так, при стоимости 1 тонны меди 50 000 грн.:

$$P_n = 2\,500 \times 50\,000 = 125\,000\,000 \text{ грн.}$$

При стоимости 1 тонны меди 48 000 грн.:

$$P_n = 2\,500 \times 48\,000 = 120\,000\,000 \text{ грн.}$$

Таким образом, годовая экономия от снижения материальных затрат составляет:

$$\mathcal{E}_2 = 125\,000\,000 - 120\,000\,000 = 5 \text{ млн. грн}$$

Рассмотрим второе направление снижения затрат.

Понизить расходы на топливно-энергетические ресурсы при условии внедрения газопоршневой электрогенерирующей установки (Мини ТЭЦ) с комбинированным производством тепловой энергии, применение которой разрешит снизить стоимость вырабатываемой энергии за счет комбинированного производства электрической и тепловой энергии из одного и того же самого источника. Капитальные вложения – 127 млн. грн.

Прогноз производственного потребления топливно-энергетических ресурсов в натуральном и денежном выражении представлен в таблице 3.

Таблица 3. Прогноз потребления топливно-энергетических ресурсов в натуральном и денежном выражении

Вид ТЭР	Годовое использование			
	В натуральном выражении		В денежном выражении, млн. грн.	
	2012	2013 (при условии внедрения установки)	2012	2013 (при условии внедрения установки)
Газ	3200 тыс. м3	3400 тыс. м3	100, 995	150, 003
Электроэнергия от ТЭЦ	9400 тыс. кВт. час.	4620 тыс. кВт. час.	497, 65	411, 45
Теплоэнергия от ТЭЦ	4400 Гкал.	3900 Гкал.	94, 002	87, 9
Вода	105 тыс. м3	95 тыс. м3	52, 002	50, 622
ИТОГО			745, 453	708, 975

В таблице 4 рассчитана себестоимость при внедрении газопоршневой электрогенерирующей установки с комбинированной выработкой тепловой энергии.

Таблица 4. Себестоимость продукции при условии внедрения газопоршневой установки

Статьи затрат	Ед. изм.	Сумма
1	2	3
1. Материальные затраты	млн. грн.	3218,54
2. Топливо и электроэнергия	млн. грн.	708, 975
3. Основная зарплата производственных рабочих	млн. грн.	307,395
4. Дополнительная зарплата производственных рабочих	млн. грн.	115,847
5. Отчисления на социальное страхование	млн. грн.	150,622
6. Амортизационные отчисления	млн. грн.	433,169
7. Другие затраты	млн. грн.	65,479
ИТОГО:	млн. грн.	5000,362

Таким образом, годовая экономия от внедрения газопоршневой электрогенерирующей установки составляет:

$$\mathcal{E}_2 = 5036,84 - 5000,362 = 36,478 \text{ млн. грн.}$$

Годовой экономический эффект от внедрения установки рассчитаем по формуле [4]:

$$\mathcal{E}_\phi = \mathcal{E}_2 - \mathcal{E}_н \times K, \quad (2)$$

где  $K$ - капитальные затраты на газопоршневую установку;

$\mathcal{E}_н$  – нормативный коэффициент эффективности капиталовложений.

На ПАО «Победа Труда» нормативный коэффициент капиталовложений составляет около 18%. Тогда, в соответствии с формулой 2:

$$\mathcal{E}_\phi = 36,478 - 0,18 \times 127 = 13,618 \text{ млн. грн.}$$

Экономическая эффективность от внедрения газопоршневой установки рассчитаем по формуле [4]:

$$\mathcal{E} = \mathcal{E}_2 / K, \quad (3)$$

где  $\mathcal{E}_2$  – годовая экономия от внедрения установки.

$$\mathcal{E} = 36,478 / 127 = 0,28 > \mathcal{E}_н.$$

Экономическая эффективность от внедрения газопоршневой установки больше нормативной, что свидетельствует о возможности эффективных вложений в данное оборудование.

Найдем срок окупаемости установки по следующей формуле:

$$T_{ок} = 1/\mathcal{E}, \quad (4)$$

$$T_{ок} = 1/0,28 = 3,5 \text{ года.}$$

Годовой экономический эффект от внедрения данной установки составит 13,618 млн.грн., экономическая эффективность будет больше нормативной ( $0,28 > 0,18$ ), а период окупаемости будет равен 3,5 года. Это свидетельствует о целесообразности внедрения мероприятий по снижению себестоимости товарной продукции на заводе ПАО «Победа Труда», а также это можно применить для любого предприятия металлургической отрасли.

Сведем полученные результаты в таблицу 5 для наглядного представления годовой экономии от проведенных мероприятий.

Таблица 5. Годовая экономия от внедрения мероприятий по снижению себестоимости

Статьи затрат	Ед. изм.	До внедрения мероприятий	После внедрения мероприятий	Отклонение, (+/-)
1	2	3	4	5
1. Материальные затраты	млн.грн.	3218,54	3213,54	-5
2. Топливо и электроэнергия	млн.грн.	745,453	708,975	-36,478
3. Основная зарплата производственных рабочих	млн.грн.	307,395	307,395	-



Окончание таблицы 5

1	2	3	4	5
4. Дополнительная зарплата производственных рабочих	млн.грн.	115,847	115,847	-
5. Отчисления на социальное страхование	млн.грн.	150,622	150,622	-
6. Амортизационные отчисления	млн.грн.	433,169	433,169	-
7. Другие затраты	млн.грн.	65,479	65,479	-
ИТОГО:	млн.грн.	5036,84	4995,027	-41,813

Таким образом, годовая экономия от внедрения предложенных мероприятий составляет 41, 813 млн. грн.

Как видно из таблицы 5, за счет внедрения мероприятий уменьшились две статьи затрат. Материальные затраты снизились на 5 млн. грн за счет проведения тендера между поставщиками меди, а затраты на топливо и электроэнергию снизились на 36,478 млн. грн.

**Выводы.** Себестоимость продукции (работ, услуг) является одним из важнейших экономических показателей работы любого предприятия, по уровню которой можно судить, насколько эффективно используется производственный потенциал. В связи с этим весьма актуальным является рассмотрение себестоимости продукции на отечественных предприятиях, а также важно рассматривать особенности затрат в такой специфической отрасли как металлургическая.

Из проведенных исследований мы видим, что металлургическая отрасль является довольно материалоемкой и энергоемкой. Следовательно чтобы обеспечить конкурентоспособность продукции по издержкам необходимо принимать меры по снижению затрат на сырье и материалы, а также энергоресурсы,

Проведение подобных мероприятий на других предприятиях металлургической отрасли Украины будет способствовать улучшению конкурентных позиций на металлургическом рынке и повышению доходов предприятий за счет снижения затрат на производство.

**Список литературы:** 1. *Петрова В.І.* Аналіз господарської діяльності металургійних підприємств [Текст]: моногр / В.І. Петрова. – М.: Металургія, 2001. – 365 с. 2. *Савицька Г.В.* Аналіз господарської діяльності підприємства: Підручник/ Г.В. Савицька. – М.: ИНФРА-М, 2004.- 452 с. 3. *Шеремет А.Д.* Методика фінансового аналізу / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА- М, 2002. – 247 с. 4. *Гавва В.М.* Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків: підручн./ В.М. Гавва, Т.П. Раздимаха – Харків: Нац. аерокосмічний ун-т «Харк. авіац. ін-т», 2008. – 272 с.

Надійшла до редколегії 17.09. 2013

УДК [338.512 + 658.011.47]: 669.2/.8

**Особенности затрат на производство в металлургической отрасли и пути их снижения / Ким А. А., Темникова А. В.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 76–82. – Бібліогр.: 4 назви.

Дана робота присвячена металургійної промисловості, а саме особливостям витрат на виробництво продукції. На прикладі підприємства металургійної галузі запропоновано шляхи зниження собівартості продукції, а також представлені дослідження про доцільність впровадження запропонованих заходів на будь-якому підприємстві металургійної галузі.

**Ключові слова:** елементи витрат, собівартість продукції, постачальники, ціна, якість, економічний ефект, економічна ефективність.

This work is devoted to the steel industry, namely the characteristics of the production costs. On the example of the metallurgical industry suggest ways to reduce the cost of production, and also presented a study on the feasibility of implementing the proposed measures in any enterprise metallurgical industry.

**Key words:** cost elements, product cost, suppliers, price, quality, economic effect, economic efficiency.

УДК 336.018

*І. А. КОТУХА*, студентка, НТУ «ХПІ»

## **ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ КЛЮЧОВИХ ПОКАЗНИКІВ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ**

В статті розглянуто поняття вартісно-орієнтованого управління. Проаналізовано проблеми, що виникають при виборі ключових показників управління вартістю акціонерного товариства.

**Ключові слова:** вартісно-орієнтоване управління, концепція, створення вартості.

**Вступ.** В сучасних умовах відсутності державної підтримки, дорогих кредитів та низького зовнішнього інвестування українські підприємства потребують залучення недержавних інвестицій. Проте акціонерні товариства України є недостатньо привабливими для потенційних акціонерів, і однією з причин є відсутність корпоративного управління, яке б відповідало сучасним вимогам. У розвинених країнах для створення та підтримання вартості для акціонерів останнім часом все частіше в менеджменті використовують концепцію вартісно-орієнтованого управління, коли традиційні фінансові показники замінюють показниками вартості.

**Актуальність.** Оскільки успішне впровадження системи вартісно-орієнтованого управління на підприємстві неможливе без математичного обґрунтування, необхідно визначити ключові показники, за якими керівництво мало б змогу встановлювати цілі та контролювати їх досягнення. Однак процес вибору ключових показників пов'язаний із низкою проблем, вивчення яких є актуальним з точки зору пошуку шляхів їх розв'язання.

**Аналіз останніх досліджень.** Аналіз робіт вітчизняних та західних вчених з даної тематики показав, що на сьогодні не існує однозначного визначення поняття «вартісно-орієнтоване управління». Деякі з визначень, запропонованих різними авторами, наведено у табл.

Таблиця. Деякі визначення поняття «вартісно-орієнтоване управління»

Автор	Визначення
Д. Мактаггарт [1]	Поєднання переконань, принципів і процесів, які ефективно допомагають компанії домогтися успіху в боротьбі із зовнішніми конкурентами під інституційними імперативами зсередини
Дж. Мартін та Дж. Петті [2]	Загальний термін, що позначає ряд інструментів управління, які використовуються для вдосконалення діяльності компанії з метою підвищення акціонерної вартості
Ф. Хаспес, Т. Нода та Ф. Балос [3]	Всеосяжний управлінський підхід, який об'єднує визначені цілі, перебудовані організаційні структури і системи, прискорені стратегічні та операційні процеси та оновлені практики управління людськими ресурсами. Головний результат – це значно оновлена корпорація, чия культура трансформується в міру зміни поведінки на всіх рівнях компанії
К. Мерчанд [4]	Інструмент управління, система контролю, апарат, який використовується для інтеграції ресурсів і завдань для досягнення поставлених цілей організації
Р. Морін та С. Джарел [5]	Спосіб діяльності чи набір дій, які поширюють важливість вартості на всю компанію; надійний дисциплінований процес, що закладений в основу всіх бізнес рішень
Волков Д.Л. [6]	Управлінський підхід, в центрі якого знаходиться створення нової цінності для власників компанії як основної мети фірми
Наливайский В. Ю., Шишикина Л. В., Цой Р.О. [7]	Концепція управління, спрямована на якісне покращення стратегічних та оперативних рішень на всіх рівнях організації, що впливають на ключові фактори вартості

Узагальнюючи розглянуті визначення можна сказати, що вартісно-орієнтоване управління представляє собою концепцію в менеджменті, згідно з якою головною метою управління компанією є створення та підвищення вартості для власників капіталу.

Теоретичне формування і початок активного використання концепції вартісно-орієнтованого управління бере свій початок в 80-90х рр. ХХ ст. Книга А. Раппопорта «Створення вартості для акціонерів» [8] була фактично першою, де було сформульовано основні положення ідеї вартісно-орієнтованого управління. Подальші роботи Т. Коупленда, Т. Коллера, Д. Мурріна, Д. Мактаггарта сформували основу концепції вартісно-орієнтованого управління, згідно з якою вартісно-орієнтоване управління складається з трьох компонентів:

1 Процес створення вартості (як компанія може збільшити або згенерувати максимальну майбутню вартість).

2 Управління заради вартості (система управління, зміна менеджменту, організаційна культура, комунікація, лідерство).

3 Вимірювання вартості (оцінка діяльності компанії відбувається з урахуванням вірогідної динаміки змін зовнішньої і внутрішньої сфери організації).

Значний внесок у розвиток даної концепції зробили також Г. Арнольд та А. Блек [9], Дж. Бегмен, Дж. Девіс [10], К. Саварес [11], М. Скот [12], А. Эрбар [13] та ін.

Серед робіт вітчизняних та російських вчених варто виділити праці Т. В. Момот. [14], Д. Л. Волкова [6, 15], В. В. Андрєєва [16], І. В. Івашковської [17] та ін.

**Постановка задачі.** Дана стаття має на меті розглянути та узагальнити основні проблеми, з якими може зіткнутися менеджмент акціонерного товариства при виборі ключових показників вартісно-орієнтованого управління.

**Матеріали та результати дослідження.** Управління вартістю компанії – це процес послідовного втілення в життя компанії фінансової моделі аналізу фірми на основі принципу економічного прибутку та побудови на її основі стратегічних та оперативних рішень менеджменту компанії. Тому фінансова складова менеджменту в цьому процесі обов'язково взаємодіє з іншими його складовими, адже управляти необхідно інвестиційною вартістю підприємства.

Ключовим рішенням при побудові ефективної системи вимірювання вартості є рішення про вибір основного показника або комплексу показників діяльності організації. Показники вартісно-орієнтованого управління відрізняються від традиційних бухгалтерських показників тим, що вони сигналізують про зміну цінності для постачальників капіталу, тобто для акціонерів, за звітний період. Тому показник вартісно-орієнтованого управління повинен однозначно й чітко характеризувати, наскільки добре компанія у звітному періоді виконує мету максимізації багатства своїх акціонерів. Показник стає кількісною інтерпретацією мети та критерієм ефективності сукупності всіх рішень менеджменту.

Тут і постає перша проблема. Фінансист повинен побудувати фінансову модель аналізу ефекту від використання стратегії, її потенціалу за критерієм нарощування інвестиційної вартості бізнесу. Це створює певні складності, тому що необхідно підготувати якісно нову інформацію для оцінки стратегії компанії за критерієм вартості. При цьому необхідно враховувати зростання вартості компанії, грошові потоки, що повинні генеруватися завдяки ефективним рішенням та інвестиційні ризики і очікувану норму доходності.

Наступною проблемою, з якою зтикається менеджмент компанії при виборі адекватного показника є різноманіття таких показників. У свій час безліччю консалтингових фірм було розроблено велику кількість показників оцінювання вартості. Тому керівникам, які вирішили впровадити вартісно-орієнтоване управління, буває дуже складно зорієнтуватися і обрати адекватних показник.

Проте при цьому постає інша проблема – вузька спеціалізація існуючих показників вартісно-орієнтованого управління. Конкретний показник результатів діяльності є продуктом, розробленим консалтинговою фірмою з використанням специфічних технологій консультування та з урахуванням вимог і умов

конкретного підприємства. Це означає, що потрібно детально проаналізувати кожен показник перш ніж використовувати його як ключовий на даному підприємстві. Крім того, варто пам'ятати, що кожен з показників, розроблених західними консалтинговими фірмами, є ринковим продуктом, який підкоряється законам ринку. Тому найбільш популярним показником дуже часто стає не найбільш точний та достовірний, а той, в просування якого на ринок було вкладено більше коштів.

Іншою складністю, що виникає при виборі ключових показників вартісно-орієнтованого управління, є необхідність створення такої моделі, яка давала би змогу не тільки оцінювати загальний приріст вартості для акціонерів, а й враховувати особистий внесок менеджерів. Така спрямованість вартісно-орієнтованого управління забезпечує міцність всієї системи, але водночас створює проблему вибору відповідного показника.

Створення та зростання цінності компанії для акціонерів (акціонерної вартості) може стати головною метою підприємства лише тоді, коли підприємство знаходиться на певній стадії свого розвитку. У зв'язку із цим виникає наступна проблема – це відповідність між обраною системою оцінювання вартості компанії та стадією життєвого циклу підприємства. Якщо на стадіях виживання, самоокупності, самофінансування та зростання доцільно використовувати бухгалтерські показники вартості та показники рентабельності, то використання показників вартісно-орієнтованого управління актуалізується лише на етапі створення вартості.

Для розрахунків такого складного агрегованого показника необхідно мати у своєму розпорядженні достатній обсяг інформації, що створює ще одну проблему. Часто використання певного показника є неможливим через недостатність інформації, і тоді необхідно обирати інший, при цьому виникають нові проблеми.

**Висновки.** Розглянуто основні проблеми вибору ключових показників вартісно-орієнтованого управління. Подальшим напрямком досліджень може бути розробка пропозицій щодо вирішення даних проблем та рекомендацій щодо вибору ключових показників.

**Список літератури:** 1. McTaggart J.M.. The Value Imperative. – The Free Press, 1994. – 367 с. 2. Дж. Петти., Дж. Мартин. VBM – управление, основанное на стоимости. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 249 с. 3. Boulos F. Getting the value out of value-based management. – INSEAD survey, 2001. 4. Merchant. K.A. Modern Management Control Systems Text and Cases. – Prentice Hall, 1999. – 851 с. 5. Jarrel. S., Morin R.A. Driving Shareholder Value – Value-Building Techniques for Creating Shareholder Wealth. – Mc Graw-Hill, 2001. – 399 с. 6. Волков Л.Д. Показатели результатов деятельности: использование в управлении стоимостью компании // Российский журнал менеджмента. – 2005. – №2, Т. 3. – С. 3-42. 7. Шушикина. Л. В., Цой. Р., Наливайский В. Ю. Влияние внедрения стандартов корпоративного управления на капитализацию российских компаний // Финансовые исследования № 14, 2007. – с. 11. 8. Rappaport. A. Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. – New-York: Free Press, 1986. 9. Arnold G., Davies M. 2000. Value-Based Management: Context and Application. John Wiley & Sons: Chichester, UK. 10. Black A., Wright P., Bachman J., Davis J. 1998. In Search of Shareholder Value: Managing the Drivers of Performance. Financial Times: London. 11. Savarese C. Economic Value Added: The practitioner's guide to a measurement and management framework. – Warriewood, Australia: Business and Professional Publishing Pty Ltd., 2000. 12. Скотт. М.

Факторы стоимости: пер. с англ. / М. Скотт. – М.: Олимп-Бизнес, 2000. **13.** Ehrbar A. 1998. EVA: The Real Key to Creating Wealth. John Wiley & Sons: N. Y. **14.** Момот Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: Монографія. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с. **15.** Волков Д. Л. Управление ценностью: показатели и модели оценки. // Российский журнал менеджмента. – 2005. – №4, Т. 3. – С. 67-76. **16.** Андреев. В. В. Проблема сопоставления и выбора VBM критерия при постановке ценностно-ориентированного менеджмента на предприятии // Творчество молодых ученых, 2008. – с. 162-168. **17.** Ивашиковская И. И. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту. // Российский журнал менеджмента. – 2004. – №4. – С. 113-132.

Надійшла до редколегії 04.06.13

УДК 336.018

**Проблеми вибору ключових показників вартісно-орієнтованого управління / Котуха І. А. // Вісник НТУ «ХПИ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПИ». – 2013. – № 50(1023). – С. 82–86. – Бібліогр.: 17 назв.**

В статье рассмотрено понятие стоимостно-ориентированного управления. Проанализированы проблемы, возникающие при выборе ключевых показателей стоимостно-ориентированного управления.

**Ключевые слова:** стоимостно-ориентированное управление, концепция, создание стоимости.

In the article, the concept of value-based management is considered. The problems arising during the selection of key indicators of the value-based management are analysed.

**Keywords:** cost-oriented management concept, the creation of value.

УДК 311.605

**Ю. И. ЛЕРНЕР**, канд. экон. наук, проф. НТУ «ХПИ»

### **НОВЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ЧАСТЬ III, IV, V МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ПО ПРОВЕДЕНИЮ ККР, МКР И ПЗ \*)**

В статье приведены методы обучения студентов экономических специальностей, которые в совокупности составляют усовершенствованную систему их обучения, и включают в себя новые методы проведения практических занятий, модульных контрольных и комплексных работ и их оценки, оценки дипломных работ, а также новые методы проведения лекционных занятий и разработки комплексных методических материалов по дисциплине.

**Ключевые слова:** новые методы, модульные контрольные, оценка.

**Постановка проблемы.** Исходя из основных принципов Болонской конвенции обучения студентов, с целью приблизить обучение экономическим специальностям в ВУЗах Украины к практической деятельности предприятий, а также с целью обучения студентов с учетом такой деятельности была разработана специальная система проведения занятий со студентами экономических специальностей.

Методологическая сущность этой системы приведена в восьми частях, на которые условно разбита эта система обучения: часть I – основные принципы системы обучения; часть II – методы оценивания знаний студентов при

© Ю. И. Лернер, 2013

\*) ККР – комплексная контрольная работа; МКР – модульная контрольная работа; ПЗ – практические занятия.

проведении модульной контрольной работы; часть III – методические указания по разработке и проведению замеров остаточных знаний и оформлению их результатов; часть IV – методические указания по проведению модульных контрольных работ; часть V – методические указания по проведению практических занятий; часть VI – инструкция по разработке методических положений преподавания экономических дисциплин, часть VII – оценивание дипломной исследовательской работы и часть VIII – методические указания по проведению активных форм обучения студентов.

**Анализ исследований, публикаций и практической деятельности, а также выделение нерешенных частей общей проблемы.** Разработка указанной тематики является своевременной и актуальной потому, что роль преподавания в ВУЗах Украины экономических дисциплин в последнее время значительно повысилась в связи с всемирным экономическим кризисом; все страны приняли особые меры, чтобы уменьшить его влияние на их экономику, одной из таких мер и является повышение эффективности высшего образования.

**Постановка задачи (формулирование целей статьи).** Целью настоящей статьи является опубликование разработанных автором настоящей публикации методических положений по проведению практических занятий, модульных контрольных работ и проведению замеров остаточных знаний, являющихся составной частью общей системы обучения студентов, разработанной автором настоящего исследования (III, IV и V части системы).

Основные принципы проведения модульной контрольной работы и практические занятия, в соответствии с разработанными (новыми) методами системы обучения студентов экономических специальностей, проводятся по следующим направлениям: раскрытие содержания теоретических вопросов ответы на теоретические и контрольные вопросы в виде игры типа «брейн-ринг». Это заинтересовывает студентов в изучении рассматриваемой темы, позволяет создать атмосферу соперничества между группами студентов и дает возможность заработать определенные баллы членам отдельных бригад студентов, на которые разделяются вся группа студентов. Условия этой игры похожи на условия известной игры в «брейн-ринг». Получение в течение полу-семестра определенного количества баллов за участие в этой игре позволяет студенту получить по определенной специально разработанной шкале добавочные коэффициенты, увеличивающие или уменьшающие его основную семестровую оценку. Кроме указанного, при игре в «брейн-ринг» студенты отвечают на вопросы тестов, а также на вопросы типа «что это такое?» (терминологическая игра).

Кроме терминологической игры и игры в «брейн-ринг» на практических занятиях студенты играют в ролевые и деловые игры: это «работа» студентов в

качестве директоров фирм, финансовых структур (банк, страховая компания и т. д.), а также в качестве капитанов морских судов и директоров предприятий. Здесь они приобретают навыки практической работы при проведении игры во франчайзинг, аккредитив, факторинг, в ценные бумаги, во внешнее заимствование денежных средств, (выпуск еврооблигаций, IPO, ДЕПО – РЕПО, ИСИ, КУА, секьюритизация, синдицированное кредитование и др.).

На основании данных, полученных при проведении практических занятий, формируется исходная информация, необходимая для проведения контрольных работ. Так как проведение практических занятий основано на 4 видах заданий (теоретический вопрос, контрольный вопрос, тесты и задачи), то и проведение модульных контрольных работ основано на этих четырех видах заданий. Ответив на практических и модульных занятиях соответствующим образом на эти задания, студент «зарабатывает» определенную оценку по методике, разработанной автором настоящей публикации и приведенной в части II данной системы обучения.

Так достигается единство и по форме, и по содержанию отдельных частей системы обучения студентов. Внедрение этой системы в процесс обучения повышает эффективность самого обучения, благодаря единству отдельных составляющих общей системы обучения и формализации отдельных действий преподавателя и студентов.

При этом необходимо отметить, что для модульных контрольных работ формируется 20–25 вариантов заданий, по четыре вопроса для каждого модуля изучения материала по рассматриваемой тематике.

После выполнения модульной или контрольной работы по оценке по определенной методике для каждого студента рассчитывается оценка по каждому модулю и для всей дисциплины в целом.

**Общие положения методики замеров остаточных знаний студентов.** Замеры остаточных знаний студентов производятся путем проведения комплексных контрольных работ (ККР) при текущей диагностике качества высшего образования и при аккредитации специальностей и высших учебных заведений.

Проведение ККР при аккредитации производится в следующих случаях:

- а) проведение аккредитационного самоанализа ВУЗа;
- б) проведение аккредитационного самоанализа специальности;
- в) проведение аккредитационной экспертизы;
- г) формирование аккредитационного дела.

Кроме того, методика проведения ККР входит в комплекс работ и материалов учебно-методического обеспечения специальности, она является способом диагностики качества высшего образования.



В данном исследовании проведение ККР рассматривается в большей степени именно как способ диагностики качества высшего образования, и в меньшей степени как способ проведения аккредитационного самоанализа и экспертизы при формировании аккредитационного дела.

Как способ диагностики высшего образования, ККР проводятся по гуманитарным, фундаментальным и специальным (профессиональным) дисциплинам. ККР разрабатываются соответствующими кафедрами с учетом учебно-квалификационных характеристик специальности и рабочих программ учебных дисциплин.

Остановимся более подробно на комплексе работ и на материалах учебно-методического обеспечения при выполнении ККР. Состав их: и требования к ним следующие:

1. Формирование и требования к пакету ККР:

а) Учебная программа нормативной дисциплины.

Учебная программа по определенной дисциплине должна быть соответствующим образом разработана, рассмотрена и утверждена; она входит в пакет нормативных материалов, разработанных для данной дисциплины.

б) Комплексная контрольная работа по дисциплине.

Методические материалы по выполнению модульных контрольных работ и являются методическими указаниями по проведению комплексной контрольной работой, т. к. конечной целью этих модульных работ и является определение по каждому студенту его оценки для рассматриваемой дисциплины. Поэтому требования к ККР, соответствуют требованиям, предъявляемым к модульным контрольным работам, а данные результирующей таблицы методических материалов для проведения модульных контрольных работ являются исходными данными для таблиц, характеризующих ККР. При этом необходимо отметить, что при проведении ККР проводятся контрольные работы по всем модулям рассматриваемой дисциплины. Замеры остаточных знаний для диагностики качества высшего образования проводятся на основании методических рекомендаций проведения модульных контрольных работ. При этом указанные замеры проводятся путем решения заданий, указанных во всех модулях (модульных контрольных работах) рассматриваемой дисциплины.

в) Рецензия на комплексную контрольную работу.

Требования к рецензии на ККР приведены ниже.

г) Критерии оценки выполнения заданий комплексной контрольной работы.

Методика оценивания выполнения ККР идентична методике оценивания модульной контрольной работы.

д) Перечень литературы, использование которой разрешается при выполнении комплексной контрольной работы.

Перечень указанной литературы приведен в конце каждого соответствующих методических материалов.

2. Утвержденная соответствующая учебная программа рассматриваемой дисциплины является составной частью отраслевого стандарта образования. Внесенные в нее изменения должны быть согласованы с вышестоящей организацией.

3. Комплексная контрольная работа (ККР) – это перечень организационных заданий, решение которых требует умения использовать интегрированные знания программного и методического материала дисциплины.

4. ККР по каждой дисциплине должны иметь для каждого студента не меньше 20 вариантов заданий однозначной согласности, время выполнения которых должно находиться в пределах 80 – 90 минут.

5. Все задания ККР должны иметь профессиональную направленность, и их решения должны требовать от студентов знаний и умений не по отдельным темам и разделам дисциплины, а их интегрированного применения и использования.

6. Каждое задание ККР желательно начинать словами: «определить», «обосновать», «проанализировать», «дать оценку» и т. п., при их решении студент должен продемонстрировать творческое понимание задания, креативную их составляющую.

7. Оценка за выполнение ККР выставляется по национальной шкале оценивания для традиционной системы организации учебного процесса (5 – отлично, 4 – хорошо, 3 – удовлетворительно и 2 – неудовлетворительно), а также по шкале ECTS для кредитно-модульной системы организации учебного процесса (A – отлично, B – очень хорошо, C – хорошо, D – удовлетворительно E – достаточно, Fx – не сдано, F – не сдано). В части I методических материалов по предлагаемой автором системе обучения студентов экономических специальностей приведена методика определения величины указанных оценок.

8. При разработке методики и критериев оценивания за основу берется полнота и правильность выполнения заданий. Кроме того, должна быть учтена способность студента:

- дифференцировать, интегрировать и унифицировать знания.
- применять правила, методы, принципы, законы в конкретных ситуациях;
- интерпретировать схемы, градации, диаграммы;
- устанавливать разницу между причиной и следствием;
- анализировать, оценивать факты, действия и прогнозировать ожидаемые результаты принятых решений;

– представлять материал на бумажных носителях логично, последовательно с учетом нормативов и законов.

9. Рецензию на ККР по фундаментальным профессиональным дисциплинам дают выпускающие кафедры на основе тщательно проведенного анализа.

При написании рецензии необходимо показать:

- позитивные моменты разработанной ККР;
- соответствие вариантов заданий программным требованиям;
- профессиональную направленность и реализацию принципа комплексности в разработанных вариантах заданий;
- равнозначность вариантов заданий по их сложности и возможность применения компьютерных технологий при их решении;
- обоснование критериев оценки выполнения заданий;
- недостатки и пути улучшения заданий;
- возможность использования заданий для оценки готовности студентов к изучению специальных дисциплин.

10. В перечень литературы включаются таблицы, каталоги, справочники, которые не имеют методик проведения расчетов или короткого содержания заданий ККР по дисциплине.

11. При текущей диагностике качества образования пакеты ККР разрабатываются кафедрами ВУЗов и используются:

- при проведении самоанализа специальности и высшего учебного заведения с целью корректировки рабочих учебных программ, усовершенствования организации учебного процесса;
- при проведении аккредитационной или аттестационной экспертизы с целью государственной оценки уровня подготовки студентов.

12. Для разработки пакета ККР кафедра создает рабочую группу и подает ее для утверждения руководству учебного заведения; в состав рабочей группы привлекаются наиболее квалифицированные и практически или исследовательски подготовленные кадры.

13. Разработанный пакет ККР рассматривается на кафедре и направляется на рецензирование. При обнаружении в рецензии серьезных замечаний, пакет дорабатывается и подается на утверждение руководству учебного заведения.

В данной статье приводятся сведения о проведении замеров остаточных знаний и оформлении их результатов при разработке комплекса материалов учебно-методического обеспечения специальностей, а также при аккредитации и аттестации специальностей и ВУЗов (аккредитационный самоанализ специальности и ВУЗа, аккредитационная экспертиза, формирование аккредитационного дела).

Для выполнения ККР привлекаются две группы студентов каждой специальности, которая либо аккредитуется, либо является способом диагностики качества высшего образования после завершения студентами изучения определенной дисциплины. В проведении ККР должны принять участие не меньше 90% списочного состава групп, которые проверяются. При этом в соответствии с решением председателя экспертной комиссии могут применяться как ККР, разработанные непосредственно данным учебным заведением, так и ККР, разработанные другими ВУЗами такого же уровня, и утвержденные в установленном порядке.

ККР выполняют студенты, начиная со 2 курса и заканчивая последним курсом. Должны проверяться знания по дисциплинам, изучение которых закончились в предыдущем семестре или в предыдущем году обучения. Дисциплины, по которым будут проводиться замеры остаточных знаний, назначаются выборочно, равномерно по гуманитарному, фундаментальному и профессиональному блокам дисциплин учебного плана. При этом каждая учебная группа может написать ККР не меньше, чем по двум дисциплинам. Как правило, студенты одной группы могут проходить замеры остаточных знаний не больше, чем по одной дисциплине в день.

При назначении аудиторий для проведения замеров знаний учебная часть ВУЗа должна руководствоваться требованием обеспечения каждого студента отдельным рабочим местом (за столом – один студент).

Учебная часть обеспечивает подготовку для каждого студента листов для выполнения ККР с угловым штампом учебного заведения, а также бланки оценочных ведомостей с указанием фамилий имен и отчеств студентов по спискам групп. Форма ведомостей оценки выполнения ККР по отдельным группам приведена в табл. 1, форма графика проведения ККР в табл. 2, форма титульных листов проведения ККР – в табл. 3, в табл. 4 приведены данные о результатах выполнения ККР студентами определенной группы, в табл. 5 приведены сводные результаты выполнения ККР студентами определенной группы, а в табл. 6 – аналогичные данные для студентов по факультету и ВУЗу в целом.

В час, обозначенный в расписании, в присутствии эксперта, преподаватель, ответственный от кафедры за проведение ККР, раздает студентам проштампованные листы, варианты заданий, дает справку о цели и задачах проверки знаний, отвечает на возможные вопросы студентов относительно содержания ККР, требований по ее выполнению, критериев оценки и методики ее определения. В ведомости, составленной по форме, приведенной в табл. 4 и 5 фиксируются отсутствующие студенты (по списку).

Таблица 1. Образец ведомости выполнения ККР

Специальность \_\_\_\_\_  
Факультет \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_  
Курс \_\_\_\_\_

Ведомость № \_\_\_\_\_  
результатов выполнения  
студентами комплексной  
контрольной работы

по \_\_\_\_\_  
наименование дисциплины

Дата проведения ККР \_\_\_\_\_

Экзаменатор \_\_\_\_\_

Ученое звание, Ф. И. О.

Эксперт \_\_\_\_\_

Ученое звание, Ф. И. О.

№ п/п	Ф. И. О. студента	Оценка за выполнение ККР во время те кушей диагностики	Оценка за выполнение ККР во время аккредитационного самоанализа*)	Оценка за выполнение ККР во время аккредитационной экспертизы	Подпись экзаменатора	Подпись эксперта	Примечания
1							
2							
3							
п-1							
п-2							

\*) Указать проведение самоанализа по специальности или по ВУЗу.

Через четверть часа после начала работы со студентами преподаватель, ответственный от кафедры, покидает аудиторию, и после этого ККР выполняется студентами в присутствии лишь эксперта. Присутствие в аудитории других людей в это время не допускается. При установлении такого факта результаты выполнения контрольных работ группой ликвидируются и осуществляется повторный замер.

При наличии в работе студента большого количества исправлений, зачеркиваний и т. д. работа оценивается неудовлетворительной оценкой.

По мере выполнения работы студенты сдают эксперту рабочие листки и покидают аудиторию.

Заведующий соответствующей кафедрой ВУЗа обеспечивает проверку ККР (в присутствии члена экспертной комиссии) силами преподавателей кафедры и привлеченных к проверке представителей других ВУЗов, а также обеспечивает выполнение студентами контрольных работ, заполнение оценочных ведомостей, опечатавание в конверты материалов проведенного замера знаний. В конверты вкладываются тексты контрольных работ студентов. На конверте обозначаются реквизиты учебного заведения, форма обучения, курс, группа, количественный состав студентов по списку, а также тех, которые принимали участие в работе, число процентов студентов, которые получили соответствующие оценки по национальной шкале (или шкале ECTS), средний

процент по группе и средний балл по группе по данной ККР и по предыдущей ККР для диагностики качества высшего образования или при аккредитационном самоанализе.

Таблица 2. График проведения комплексных контрольных работ

Согласовано:

Утверждаю:

Председатель экспертной  
комиссии МОН

Ректор \_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_ Ф. И. О. \_\_\_\_\_ подпись  
« \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

« \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

График  
проведения комплексных контрольных работ  
студентами \_\_\_\_\_ факультета

\_\_\_\_\_ наименование вуза

№ п/п	Специальность	Дисциплина	Группа	Дата	Время	Аудитория	Преподаватель	Эксперт
1								
2								
3								
п-2								
п-1								
п								

Проректор (декан) \_\_\_\_\_  
Ф. И. О. \_\_\_\_\_ подпись  
« \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Эта строка конверта подписывается экспертом, заведующим соответствующей кафедры и начальником учебной части ВУЗа. Конверт сдается председателю экспертной комиссии.

Оценочные ведомости по группам подшиваются в аккредитационное дело. Копии этих ведомостей вместе с конвертами остаются в ВУЗе и сохраняются на правах архивных документов.

По результатам выполнения ККР составляются сводные ведомости, которые подшиваются в аккредитационное дело. Сводные данные по специальностям подписываются руководителем экспертной комиссии.

Выводы по выполненной ККР должны стать предметом тщательного анализа руководством ВУЗа и соответствующих кафедр с целью выявления недостатков в подготовке специалистов и разработке способов по их устранению.

По мере выполнения работы студенты сдают эксперту рабочие листки и покидают аудиторию.

Заведующий соответствующей кафедрой ВУЗа обеспечивает проверку ККР (в присутствии члена экспертной комиссии) силами преподавателей кафедры и привлеченных к проверке представителей других ВУЗов, а также обеспечивает выполнение студентами контрольных работ, заполнение оценочных ведомостей, опечатывание в конверты материалов проведенного замера знаний. В конверты вкладываются тексты контрольных работ студентов.

### Таблица 3. Форма титульного листа выполнения ККР

Угловой штамп заведения

Комплексная контрольная работа

название дисциплины

а) по текущей диагностике специальности

наименование, шифр специальности

б) по аккредитации специальности

наименование, шифр специальности

Студент \_\_\_\_\_

Ф. И. О.

Курс \_\_\_\_\_

Группа \_\_\_\_\_

Начало работы \_\_\_\_\_ час. \_\_\_\_\_ мин.

Окончание работы \_\_\_\_\_ час. \_\_\_\_\_ мин.

Номера вопросов ККР

1. Теоретический вопрос –
2. Контрольный вопрос –
3. Тест –
4. Задача –

На конверте обозначаются реквизиты учебного заведения, форма обучения, курс, группа, количественный состав студентов по списку, а также тех, которые принимали участие в работе, число процентов студентов, которые получили соответствующие оценки по национальной шкале (или шкале ECTS), средний процент по группе и средний балл по группе по данной ККР и по предыдущей ККР для диагностики качества высшего образования или при аккредитационном самоанализе.

Эта строка конверта подписывается экспертом, заведующим соответствующей кафедрой и начальником учебной части ВУЗа. Конверт сдается председателю экспертной комиссии.

Таблица 4. Форма обработки результатов проведения ККР

Сводные результаты выполнения ККР  
студентами группы \_\_\_\_\_  
факультета \_\_\_\_\_  
ВУЗа \_\_\_\_\_

№ п/п	Наименование показателей		Значения показателей для отдельных типов ККР				
			текущая диагностика качества образования	акредитационный самоанализ		акредитационная экспертиза	
		специальности		вуза			
1	2		3	4	5	6	
1	Количество студентов в группе – всего, чел.						
2	Количество студентов, не явившихся на ККР	всего	чел.				
3			%				
4		в том числе	по уважительной причине	чел.			
5				%			
6			по неуважительной причине	чел.			
7			%				
8	Количество студентов, писавших ККР		чел.				
			%				
9	Количество студентов, получивших оценки*	A(5)	количество				
10			%				
11		B(5)	количество				
12			%				
13		B(4)	количество				
14			%				
15		C(4)	количество				
16			%				
17		D(3)	количество				
18			%				
19		E(3)	количество				
20			%				
21		F <sub>x</sub> (2)	количество				
22			%				
23		F(2)	количество				
24			%				
25	Средний балл, балл						
26	Абсолютная успешность, %						
27	Качество обучения						
28	Руководители	Декан	Ф. И. О.				
29			Ученое звание				
30			Подпись				
31		Экзаменатор	Ф. И. О.				
32			Ученое звание				
33			Подпись				
34		Эксперт	Ф. И. О.				
35			Ученое звание				
36			Подпись				
37							

\* Не в скобках приведены оценки по шкале ECTS,  
в скобках – по национальной шкале оценивания знаний



Таблица 5 Образец сводной ведомости

## Сводная ведомость

результатов выполнения комплексных качественных работ при  
 а) текущей диагностике качества знаний  
 б) аккредитационном самоанализе (специальностей или ВУЗа)

название ВУЗа

№ п/п	Дисциплина	Шифр и название специальности	Группа	Количество студентов в группе	Выполнили ККР количество %	Получили оценки при а) текущей диагностике <sup>*)</sup> б) аккредитационном самоанализе (дисциплине или ВУЗа)										Успешность %	Колличество %									
						A(5)	B(5)	B(4)	C(4)	D(3)	E(3)	Fx(2) <sup>*)</sup>	FQ <sup>*)</sup>	8	9			10	11	12	13	14	15	16	17	18
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25		
							а) Текущая диагностика качества знаний <sup>*)</sup> тип дисциплины																			
							б) Аккредитационный самоанализ																			
							1. Гуманитарные дисциплины																			
							2. Фундаментальные дисциплины																			
							3. Профессиональные дисциплины																			

Таблица 6. Формы оформления оценок по ККР

Студент \_\_\_\_\_ группа \_\_\_\_\_ факультет \_\_\_\_\_  
 ВУЗ \_\_\_\_\_

Оценки по ККР

Типы оценок		Модуль I		Модуль II		Модуль III		Комплексная (по дисциплине)	
		нац. шкала	шкала ECTS	нац. шкала	шкала ECTS	нац. шкала	шкала ECTS	нац. шкала	шкала ECTS
1	Установленная преподавателем	теоретический вопрос							
		контрольный вопрос							
2		тест							
		задача							
3	Расчетная								
4	Фактическая								
5	Окончательная								

Подписи:

Преподаватель \_\_\_\_\_

« \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

Эксперт \_\_\_\_\_

Ф. И. О      подпись

« \_\_\_\_\_ 20\_\_ г.

**Выводы.** Таким образом, резюмируя результаты разработки, исследования и применения новой системы обучения студентов экономических специальностей, в плане методики проведения ККР, МКР и ПЗ необходимо отметить большую объективность оценок за выполняемую студентами работу, большую заинтересованность студентов в получении соответствующих знаний и большую приближенность преподавания к будущей практической деятельности студентов.

**Список литературы:** 1. Лернер Ю.И. Экономические инструменты эмиссии и обращения ценных бумаг – Х.: «Тимченко», 2008. – 850 с. 2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента – М.: Финансы и статистика, 2000. – 346 с. 3. Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание и управление – М.: Экономика, 1981.–456 с. 4. Лернер Ю.И. Проблемы принятия экономических решений в современных условиях – Х.: Консульт, 2003. – 284 с.

Надійшла до редколегії 04.04.13

УДК 311.605

**Новые методы обучения студентов экономических специальностей. Часть III, IV, V методические указания по проведению ККР, МКР и ПЗ / Лернер Ю. И. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 86–99. – Бібліогр.: 4 назви.**

У статті наведені нові методи навчання студентів економічних спеціальностей, які в сукупності складають вдосконалену систему їх навчання, і включають в себе нові методи проведення практичних занять, модульних контрольних та комплексних робіт та їх оцінювання, оцінювання дипломних робіт, а також нові методи проведення лекційних занять та розробки комплексних методичних матеріалів з дисципліни.

**Ключові слова:** нові методи, модульні контрольні, оцінка.

The article presents new methods of teaching students of economics, which together account for an improved system of education, and include new methods of conducting practical classes, modular and integrated control and assessments, evaluation of dissertations, as well as new methods of lectures and development of comprehensive educational materials on the discipline.

**Keywords:** new methods, modular control, appraisal.

УДК 311.605

**Ю. И. ЛЕРНЕР**, канд. экон. наук, проф. НТУ «ХПИ»

## **НОВЫЕ МЕТОДЫ ОБУЧЕНИЯ СТУДЕНТОВ ЭКОНОМИЧЕСКИХ СПЕЦИАЛЬНОСТЕЙ ЧАСТЬ VI ИНСТРУКЦИЯ ПО РАЗРАБОТКЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОЛОЖЕНИЙ ПРЕПОДАВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДИСЦИПЛИН**

В статье приведены методы обучения студентов экономических специальностей, которые в совокупности составляют усовершенствованную систему их обучения, и включают в себя новые методы проведения практических занятий, модульных контрольных и комплексных работ и их оценки, оценки дипломных работ, а также новые методы проведения лекционных занятий и разработки комплексных методических материалов по дисциплине.

**Ключевые слова:** методы обучения, оценки работ, методические материалы.

**Постановка проблемы.** Исходя из основных принципов Болонской конвенции обучения студентов, с целью приблизить обучение экономическим специальностям в ВУЗах Украины к практической деятельности предприятий, а также с целью обучения студентов с учетом такой деятельности, была разработана специальная система проведения занятий со студентами экономических специальностей.

Методологическая сущность этой системы приведена в восьми частях, на которые условно разбита эта система обучения: часть I – основные принципы системы обучения; часть II – методы оценивания знаний студентов при проведении модульной контрольной работы; часть III – методические указания по разработке и проведению замеров остаточных знаний и оформлению их результатов; часть IV – методические указания по проведению модульных контрольных работ; часть V – методические указания по проведению практических занятий; часть VI – инструкция по разработке методических положений преподавания экономических дисциплин, часть VII – оценивание дипломной исследовательской работы и часть VIII – методические указания по проведению деловых игр (активные методы занятий).

Характерными свойствами разработанной системы обучения экономическим дисциплинам являются следующие свойства: комплексность системы обучения, новизна методов обучения и положительная адаптация этих новых методов, проведенная автором этой статьи на протяжении продолжительного периода времени.

**Анализ исследований, публикаций и практической деятельности.** Разработка указанной тематики является своевременной и актуальной потому, что роль преподавания в ВУЗах Украины экономических дисциплин значительно повысилась в последнее время в связи с всемирным экономическим кризисом; все страны приняли особые меры, чтобы уменьшить его влияние на их экономику, одной из таких мер и является повышение эффективности высшего образования.

**Постановка задачи (формулирование целей статьи).** В этой статье рассматриваются вопросы разработки целого комплекса методических указаний, необходимых при преподавании той или иной дисциплины экономического характера. Это исследование основано на анализе ряда методологических материалов и литературных источников по созданию новых методических положений высшей школы. Исходя из этого, в статье рассматриваются отдельные аспекты новой системы обучения студентов с учетом охвата всех стадий учебного процесса.

**Изложение основного материала.** В тексте лекций, разрабатываемых по каждой дисциплине в соответствии с предлагаемой системой обучения, рассматриваются вопросы, рекомендованные в ОПП МОН Украины. Содержание текста лекций включает в себя темы, указанные в этом ОПП. На лекциях производится обсуждение этих тем путем вопросов и ответов по рассматриваемой тематике. В таком обсуждении рассматриваемого материала принимают участие и студенты и преподаватели. Кроме этого, студенты готовят доклады по различной тематике, расширяющей их экономико-финансовый кругозор (например, типы рынков, типы экономик, учет динамики производства и т.д.)

На практических занятиях студенты решают практические задачи, условия которых им могут встретиться при их практической деятельности в финансовых структурах. Кроме этого, на практических занятиях студенты отвечают на теоретические и контрольные вопросы, участвуют в проведении активных занятий (ролевые и деловые игры, ситуационные игры и т.д.). В качестве игровых ситуаций применяются ситуации по внешним денежным заимствованиям, кредитованию, успешности бизнеса и т.д. На рисунках 1–4 приведены схемы внутреннего денежного заимствования, по которым проводятся указанные активные занятия (вначале ролевая – ситуационная игры, затем – деловая игра, которые проводятся в течение всего семестра). На

основании данных, полученных при проведении активных занятий, производятся научные исследования, заканчивающиеся написанием статей студентами под руководством преподавателя, разрабатываются НИР, направляемые на конкурс студенческих работ, опубликовываются учебные пособия и т.д.

Схемы примеров проведения ситуационных (ролевых) игр по дисциплине «Финансы предприятия»:

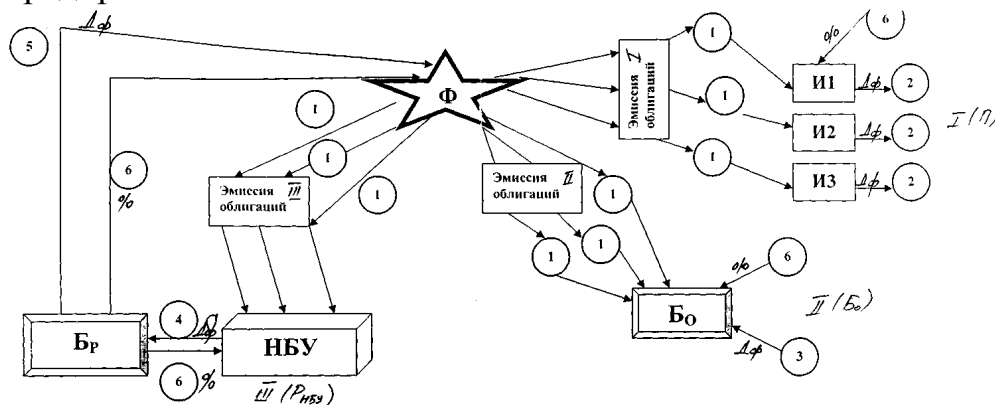


Рис. 1 – Андирайтинговая форма безналичного обращения денежных средств

Условные обозначения	
Ф – фирма-эмитент облигаций	1 – эмиссия облигаций
Дф – деньги инвесторов эмитенту	2 – публичная покупка облигаций
% – % за пользование деньгами инвесторов от эмитента	3 – покупка облигаций обеспечивающим банком
ДБр – деньги НБУ банку-рефинансисту	4 – рефинансирование средств НБУ
БО – банк, обеспечивающий эмиссию	5 – перевод денег эмитенту банком-рефинансистом
БР – банк-рефинансист	6 – оплата процентов за пользование деньгами
(I) – первый вариант эмиссии облигаций (публичное размещение)	III (P <sub>НБУ</sub> ) – третий вариант (метод рефинансирования)
(BO) – второй вариант эмиссии (банковское обеспечение)	

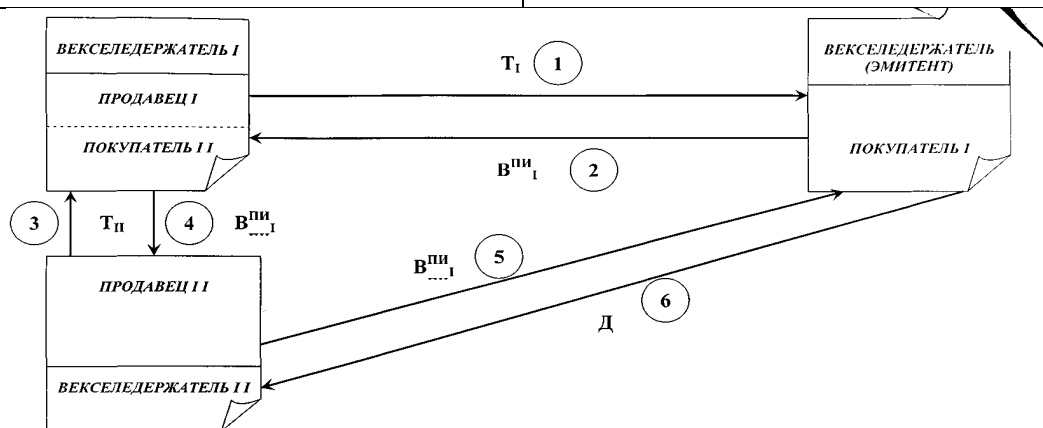


Рис. 2 – Схема вексельной формы безналичного обращения денежных средств

Условные обозначения	
T <sub>I</sub> – товар продавца I	2 – движение векселя от покупателя I к продавцу I
V <sup>III</sup> <sub>I</sub> – переводной вексель покупателя (с возможной индосаментной надписью)	3 – движение товара от продавца II к покупателю II
T <sub>II</sub> – товар продавца II	4 – движение векселя от покупателя II к продавцу II
Д – денежные средства	5 – движение векселя от продавца II к покупателю I
1 – движение товара от продавца I к покупателю I	6 – движение денег от покупателя I к продавцу II

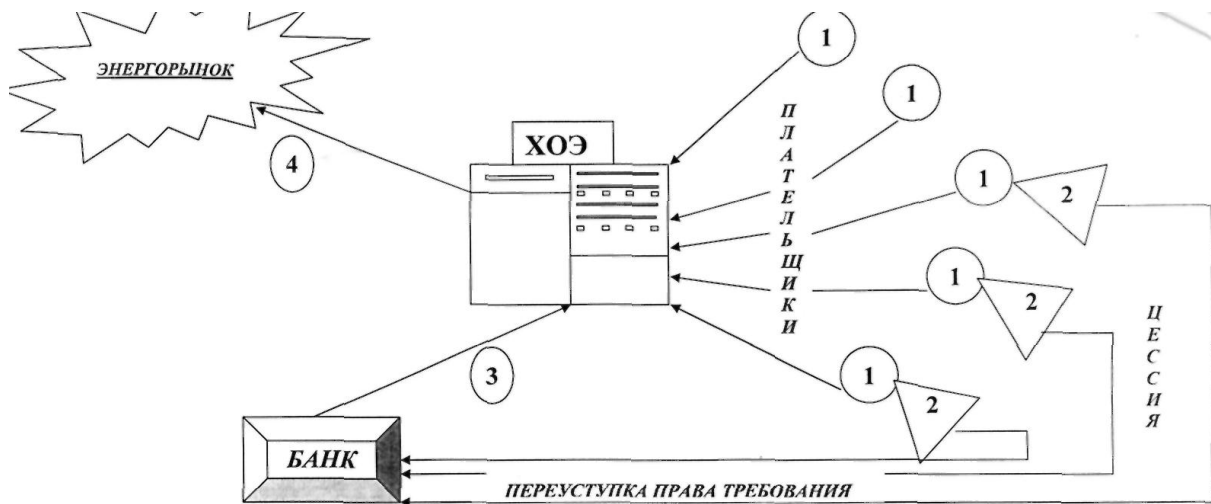


Рис. 3 – Факторинговая форма безналичного обращения денежных средств



Рис. 4 – Аккредитивная форма безналичного обращения денежных средств (покупка-продажа зерна)

Условные обозначения	Типы аккредитивов
Н – наблюдатель от украинской фирмы	1. Отзывной
I – первый вариант раскрытия аккредитива (погрузка зерна)	2. Безотзывной
II – второй вариант раскрытия аккредитива (выход за 12-ти мильную прибрежную зону)	3. Револьверный
III – третий вариант раскрытия аккредитива (приход корабля к причалу Одессы)	4. Покрытый
1 – перевод и депонирование денежных средств $\Phi_{у\kappa}$ в $Б_{у\kappa}$	5. Не покрытый
2 – перевод денежных средств из $Б_{у\kappa}$ и депонирование их в $Б_{г\upsilon}$	6. С депонированием денежных средств в $Б_{у\kappa}$
3 – перевод денежных средств из $Б_{г\upsilon}$ в $\Phi_{г\upsilon}$ (раскрытие аккредитива)	7. С депонированием денежных средств в $Б_{г\upsilon}$

Нижче, в качестве примера, приведены данные по указанным направлениям проведения практических занятий для дисциплины «Финансы предприятий»

#### Занятие №2

##### I. Теоретические вопросы

1. Виды учета, их экономическая сущность.
2. Контроллинг и управленческий учеты, их экономическая сущность.
3. Финансовые ресурсы предприятий и источники их происхождения.
4. Классификация денежных затрат предприятия.
5. Планирование затрат на производство и реализацию продукции.
6. Планирование выручки от реализации продукции.

##### II. Контрольные вопросы

1. Назовите и объясните сущность различных видов учета и отчетности в Украине.

2. Сколько в Украине стандартов финансового учета? Объясните экономическую сущность основных.

3. Назовите финансовые ресурсы предприятия и источники их происхождения.

4. Какие затраты входят в группу расходов на социально-культурные мероприятия?

5. Из каких частей состоит цена товара?

##### III. Брейн-ринг

1. Что такое баланс?
2. Что такое коммерческие банки и НБУ?
3. Что такое биржа?
4. Что такое бюджет?

##### IV. Тесты

1. Какие из перечисленных затрат составляют производственные затраты:

- а) материальные затраты;
- б) прямые затраты;
- в) затраты на оплату труда;
- г) операционные затраты;
- д) отчисления на социальные нужды;
- е) комплексные затраты;
- ж) амортизационные отчисления;

2. Что из перечисленного относится к амортизационным отчислениям?

- а) реновация;
- б) капитальный ремонт;
- в) срочный ремонт;
- г) текущий ремонт;
- д) все варианты верны.

Задача №1

а) Условие:

Денежные средства размещаются на 3-х месячный депозит в сумме 10 тис. грн под ставку 45% с ежемесячным расчетом по. Определить общую сумму для возврата вкладчику.

б) Решение

Общий размер вклада на конец установленного срока ( $R_k$ ):

$$R_k = R(1 + nr \frac{10^{-2}i}{360}) = 10000(1 + 3 \cdot 45 \cdot \frac{30}{36000}) = 11125 \text{ грн}$$

R – основная сумма вклада, грн. R=10000 грн.

r – годовая процентная ставка по вкладу, %; r=45%

i – период начисления процентов (в днях); i = 30 дней

n – количество месяцев начисления процентов, мес. n = 3 мес

360 – количество учитываемых дней в году, дн.

Таковы основные принципы и преимущества (активность общения игры, понимание, а не запоминание, практического обучения студентов экономических специальностей), разработанных и применяемых автором новых методов системы обучения студентов.

**Список литературы:** 1. Лернер Ю.И. Экономические инструменты эмиссии и обращения ценных бумаг – Х.: «Тимченко», 2008. – 850 с. 2. Балабанов И.Т. Основы финансового менеджмента – М.: Финансы и статистика, 2000. – 346 с. 3. Афанасьев В.Г. Общество: системность, познание и управление – М.: Экономика, 1981.–456 с. 4. Лернер Ю.И. Проблемы принятия экономических решений в современных условиях – Х.: Консульт, 2003. – 284 с.

Надійшла до редколегії 24.04.13

УДК 311.605

**Новые методы обучения студентов экономических специальностей. Часть VI инструкция по разработке методических положений преподавания экономических дисциплин / Лернер Ю. И.// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 99–104. – Бібліогр.: 4 назви.**

У статті наведені нові методи навчання студентів економічних спеціальностей, які в сукупності складають вдосконалену систему їх навчання, і включають в себе нові методи проведення практичних занять, модульних контрольних та комплексних робіт та їх оцінювання, оцінювання дипломних робіт, а також нові методи проведення лекційних занять та розробки комплексних методичних матеріалів з дисципліни.

**Ключові слова:** методи навчання, оцінки робіт, методичні матеріали.

The article presents new methods of teaching students of economics, which together account for an improved system of education, and include new methods of conducting practical classes, modular and integrated control and assessments, evaluation of dissertations, as well as new methods of lectures and development of comprehensive educational materials on the discipline.

**Keywords:** teaching methods, assessment work, teaching materials.



УДК 330.341.1

**І. М. МАЛИШ**, канд. екон. наук, доц., ІБФО ДВНЗ «ПДАБА»,  
Дніпропетровськ

## **ФОРМУВАННЯ ІМОВІРНІСНИХ ПАРАМЕТРІВ ГРОШОВОГО ПОТОКУ, ЩО ЗАБЕЗПЕЧУЮТЬ НАДІЙНІСТЬ ПОКАЗНИКІВ ЕФЕКТИВНОСТІ**

Стаття присвячена обґрунтуванню імовірнісних параметрів грошового потоку, що забезпечує надійність показників ефективності інвестиційних та інноваційних проектів. При цьому визначається, що перевага надається показникам, розрахованим за сценарієм, наближеним до песимістичного.

**Ключові слова:** грошовий потік, показники ефективності, інноваційний проект, інвестиційний проект, рентабельність інвестицій.

**Вступ.** Оцінка показників ефективності грошового потоку, що формується програмою інновацій, найчастіше закінчується дослідженням їх стійкості до змін параметрів, що впливають на них. В той же час усі величини, які впливають на коефіцієнти ефективності, та грошовий потік, схильні до випадкових дій, тому усі розрахунки для забезпечення достовірності результатів необхідно виконувати, виходячи з їх імовірнісної природи. При цьому доцільно використовувати еквівалентний грошовий потік (ЕГП).

Отримані залежності на базі ЕГП дозволяють на попередньому етапі ухвалення рішення про ефективність інвестицій встановити системний взаємозв'язок параметрів надійності досягнення очікуваних показників ефективності.

Проте встановлення вірогідності досягнення результату не є недостатнім, необхідно розробити можливі сценарії, що забезпечують збільшення надійності і дослідити, як вони системно впливають на надійність усіх взятих до розгляду показників економічної ефективності.

**Аналіз останніх досліджень.** Дослідження, які проводилися в цій області обмежувалися дослідженнями встановлення надійності одного параметра – найчастіше це *NPV*.

Середнє квадратичне відхилення розраховується за формулою:

$$\sigma = \sqrt{\sum_{i=1}^3 p_i (NPV_i - NPV_{ож})^2} \quad (1)$$

Наведена формула (1) компактно пов'язує між собою основні показники, що традиційно використовуються для оцінки ефективності інвестицій.

Оскільки дослідження, що проводяться, стосуються передінвестиційного етапу, то слід звернути увагу на точність прогнозів. Проте в даному випадку мається на увазі точність прогнозів, що виконуються на основі методу *DCF*.

Ідрисов А.Б. [1] наводить дані прогнозів на основі методу DCF для вибірки з 51 проекту. Оцінювався відсоток прогнозів, що потрапляють в межі +/-15% (таб. 1).

Як видно з приведеної таблиці, цей метод має істотну погрішність.

Яременко О.Л. [2] наводить аналогічні дані, але при оцінці банкрутства компанії, погрішність прогнозу ще більша.

У своїй роботі Матрин Д.Д. [3] робить висновок, що «прогнози DCF забезпечують дуже приблизні оцінки. Це свідчить про те, що розробка точно вивіренних розрахунків, заснованих на факторних моделях оцінки дисконтованого грошового потоку, можлива лише у далекому майбутньому».

Таблиця 1. Точність прогнозів оцінки ринкової ціни за допомогою дисконтованого грошового потоку

Способи виміру точності прогнозу	Прогноз з використанням чинника бета компанії	Прогноз з використанням середнього чинника бета по галузі	Прогноз з використанням бета по ринку
Відсоток в межах +/-15%	47,1%	62,7%	58,8%
Середнє арифметичне відхилення	21,1%	18,1%	16,7%
Середньоквадратична помилка	8,4%	6,7%	5,1%

**Мета досліджень:** обґрунтувати імовірнісні параметри грошового потоку, що забезпечують надійність показників ефективності.

**Матеріали досліджень.** Моделям, що застосовуються найчастіше, властива невисока точність розрахунку, так наприклад: мережевим – до 75%; статистичним – до 70% [2].

При ухваленні інвестиційних рішень на основі аналізу показників ефективності, необхідно віддавати перевагу тим з них, які розраховані за сценарієм, наближеним до песимістичного. Вимірником такого наближення є надійність результату, що встановлюється в діапазоні можливих коливань показника, за яким здійснюється оцінка.

Задаючись прийнятним рівнем надійності показників, за якими здійснюється оцінка інвестицій, можна розрахувати відповідне цій надійності їх значення (рис. 1).

Представлена розрахункова схема відповідає очікуванням інвестора по вартості капіталу  $r$ , рентабельності інвестицій  $PI$ , ефективному періоду життєвого циклу  $T_{жц}$ . Для отримання повної і збалансованої картини необхідно скоректувати ці очікування з прогнозними реаліями ринку, і в подальший розрахунок включати ті значення, які знаходяться в компромісній відповідності очікувань інвестора і ситуації на ринку. Найбільш інтегральним показником такого порівняння є параметр  $E$ , на основі еквівалентного грошового потоку за яким розраховуються усі показники запланованих інвестицій.

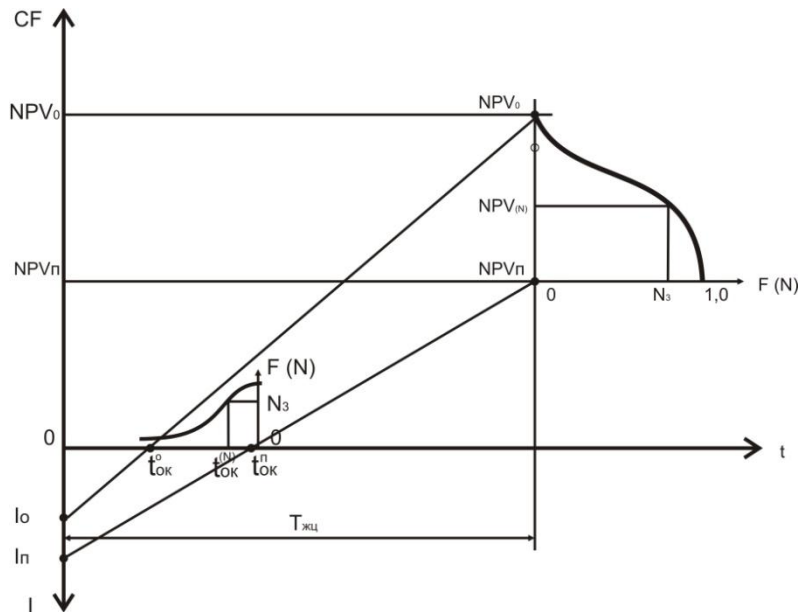


Рис. 1 – Надійність показників ефективності інвестицій

У наведеній на рис. 2 блок-схемі закладається очікувана економічна реакція ринку на інноваційні програми у складі стратегії розвитку підприємства. Аналогічно розглянемо характерні ситуації, які можуть мати місце в цьому випадку (рис. 3).

Позначимо множину значень розрахункового параметра  $E$ , впорядкованого в діапазоні  $E_p^{\min} = E_p^{\Pi}$ ;  $E_p^{\max} = E_p^o$  через  $Q_p \cdot Q_p = \{E_p^{\min}; \dots; E_p^{\max}\}$ . З позицій реакції ринку на результати інвестицій еквівалентний грошовий потік формується очікуваним імовірнісним значенням  $E_m^{\min} = E_m^{\Pi}$  в діапазоні  $E_m^{\max} = E_m^o$ , яке формує незалежне від  $Q_p$  множина  $Q_m = \{E_m^{\min}; \dots; E_m^{\max}\}$ .

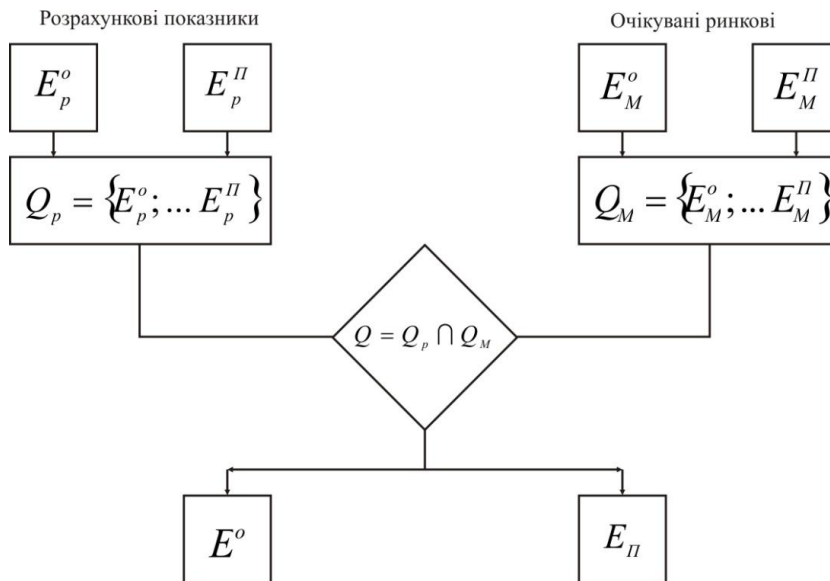


Рис. 2 – Блок-схема вибору значень параметра E еквівалентного грошового потоку

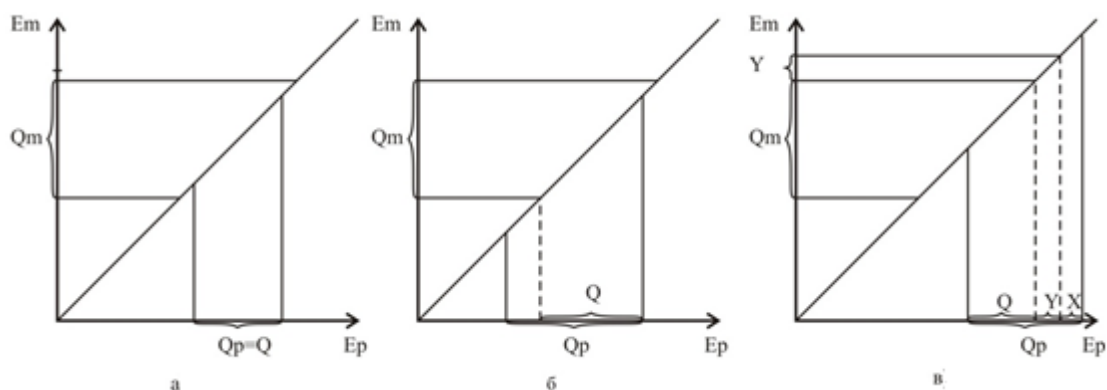


Рис. 3 – Співвідношення між очікуваними результатами інвестицій і вимогами ринку

Розглянемо різні варіанти можливого перетину цих множин.

Варіант перший (рис. 3.а) має місце, коли очікуваний діапазон значень розрахункового параметра, представлений множиною  $Q_p$ , перекривається  $Q_m$ . Тоді множина елементів  $E$ , що утворюється від перетину цих множин  $Q = Q_p \cap Q_m = Q_p$ , тобто  $Q_p \subset Q_m$  і для розрахунку показників ефективності приймаються значення:  $E^o = E_p^{\max}$ ;  $E^{\Pi} = E_p^{\min}$ .

Варіант другий (рис. 3.б) має місце, коли  $E_p^{\min} < E_m^{\min}$ . Аналогічно з попереднім, для цього випадку можна записати:  $Q = Q_p \cap Q_m < Q_p$  і для подальших розрахунків приймаються значення:  $E^o = E_p^{\max}$ ;  $E^{\Pi} = E_m^{\min}$ .

Третій варіант (рис. 3.в) має місце, коли  $E_p^{\max} = E_m^{\max}$ . В цьому випадку виділяється додаткова підмножина  $Y$  в зоні  $E^Y > E_m^{\max}$ . Цю підмножину можна розглядати як забезпечене ринком збільшення вигод інвестора в порівнянні з ситуацією, що встановилася на ринку. Така позитивна реакція ринку може бути забезпечена реалізацією ефективного інноваційного проекту, що стимулює розвиток нового попиту. Проте тут може мати місце ситуація, коли  $Q_p > Q + Y$  і їх різниця становить  $F = Q_p - Q - Y$ . Зона значень  $E_p$  відповідає нереалістичним очікуванням інвестора і виключається з подальших розрахунків. У такій ситуації інвесторові необхідно проаналізувати можливість обґрунтованого зменшення інвестицій або зниження заявленого (очікуваного) рівня рентабельності інвестицій.

Для подальших розрахунків приймаються значення

$$E^{\Pi} = E_p^{\min}, \quad E^o = E_m^{\max} + y_{\max}$$

де  $y_{\max}$  – максимальне значення члена  $y$ , що належить підмножині  $Y$ .

Як відзначалося раніше, обґрунтування значень параметра  $E$  – основи еквівалентного грошового потоку, є визначальним для розрахунку основних

показників ефективності запланованих інвестицій. Послідовність розрахунку цих показників з визначенням параметрів їх розподілу і встановлення їх значення відповідно до заданого рівня надійності, представлені на рис. 4.

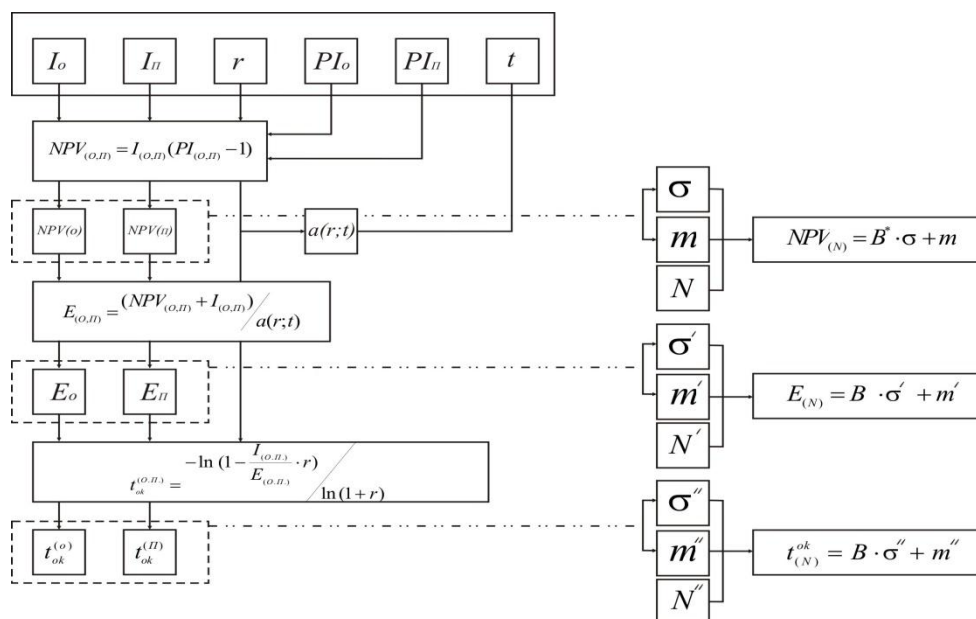


Рис. 4 – Розрахунок параметрів грошового потоку і їх надійності

В таблиці 2 на базі програми Excel наведений розрахунок параметрів грошового потоку і їх надійності.

Таблиця 2. Розрахунок параметрів грошового потоку і їх надійності

Початкові дані		Похідні		Параметри нормального розподілу				Значення параметра, що відповідає заданій надійності	
Парам.	Значення	Парам.	Значення	m	$\sigma$	N	$\Phi(B)$		
I(o)	95000			102500	2500	0,75	0,68	I	104200
I(n)	110000							NPV	16230
		NPV(o)	33250	19375	4625	0,75	0,68		*
		NPV(n)	5500						**
PI(o)	1,35			1,20	0,05	0,75	0,68	PI	1,17
PI(n)	1,05								1,16
		E(o)	28591	27160	474	0,75	0,68	E	26838
		E(n)	25739						26838
r	0,15	t <sup>ok(o)</sup>	4,94	6,14	0,40	0,75	0,68	t(ok)	5,86
t	8	t <sup>ok(n)</sup>	7,33						6,25
a(r;t)	4,49	IRR(o)	0,25	0,21	0,01	0,75	0,68	IRR	0,201
		IRR(n)	0,17						0,195

Проміжні розрахунки

$$PV(+o) = NPV(o) + I(o) = 128250$$

$$PV(+n) = NPV(n) + I(n) = 115500$$

$$PV(+N) = NPV(N) + I(N) = 120430$$

\* Розрахунок за параметрами розподілу

\*\* Розрахунок за параметрами грошового потоку (NPV; I)

Таблиця 3. Розрахунок значень точності визначення параметрів

Параметр	$\sigma$	$\Delta$ (абсол. погр.)	$\Delta$ (віднозн. погр.)
Інвестиції	2500	539,69	0,22
NPV	4625	998,43	0,22
PI	0,05	0,01	0,22
$t(\alpha)$ (30; 0; 75)	1,183		
Корень 30	5,48		

$t(\alpha)$  (30; 0; 75) значення коефіцієнту Стюдента при надійності 0,75 і кількості дослідів  $n=30$ . У відповідності до положень теорії імовірності при  $n \geq 20$  закон розподілу можливо вважати за нормальний.

Представлена послідовність розрахунків забезпечує та враховує їх системний взаємозв'язок, що дозволяє на цій основі проводити моделювання різних ситуацій при економічній оцінці варіантів інвестування і виборі найбільш ефективного з них. Розрахункова таблиця 2 дозволяє, вносячи зміни до «початкових даних», оперативно визначати вихідні параметри показників ефективності при заданому рівні надійності їх отримання, проводити оцінку «чутливості» підсумкових результатів при зміні параметрів, що впливають на них.

При плануванні інвестицій в інновації необхідно не лише оцінити їх ефективність, що є типовим для будь-якої інвестиції, а також спрогнозувати, яку додану вартість вони можуть забезпечити. Адже саме формування доданої вартості є основною особливістю інвестицій в інновації.

Далі доцільно розрахувати необхідну величину рентабельності інвестицій, що забезпечить заданий рівень доданої вартості: в абсолютному вимірі – це річний показник  $EVA$ , у відносному – це додана вартість капіталу  $\Delta = r - k$ .

$NPV$  будемо розглядати як приведену вартість щорічного чистого операційного прибутку після сплати податків  $NORAT_i$ . Його значення дорівнює:

$$NPV = \sum_{j=1}^m \frac{I_j}{(1+r)^j} (PI - 1) \quad (2)$$

$$E = \frac{NPV}{1 - \frac{(1+r)^{-n}}{r}} = \frac{NPV}{a(n;r)} \quad (3)$$

На підставі формул (2, 3) можна записати:

$$E = \frac{I \cdot PI}{a(n;r)} \quad (4)$$

Необхідне значення  $NORAT_i$  при заданому рівні  $K_i$  і враховуючи

$$NORAT_i = K_i (\Delta + K) \quad (5)$$

$$NORAT_i = K_i \times r;$$

де:  $K_i$  – вартість капіталу в  $i$ -й часовий період;

$r$  – прибуток на капітал компанії.

Для забезпечення методичної відповідності в поданні грошових потоків, як еквівалентних, необхідно визначити і еквівалентну річну вартість капіталу з урахуванням морального і фізичного зносу на період прогнозування грошового потоку (періоду життєвого циклу інновації). Для цього з урахуванням схеми зносу за методом Рингу або Інвуда [4, 5] розраховується вартість капіталу за роками прогнозу  $K_i$  і методом дисконтування за ставкою середньозваженої вартості капіталу  $k$  розраховується його приведена вартість.

$$PVK = \sum_{i=1}^n K_i \frac{1}{(1+r)^i} \quad (6)$$

Позначимо через  $K$  суму усередненої щорічної вартості капіталу, що забезпечує приведену вартість  $PVK$ , як обмежений в часі ануїтетний грошовий потік.

$$K = \frac{PVK}{a(n;r)} \quad (7)$$

Якщо представити прибуток на капітал компанії як  $r = E/K$  то з формули (2) після нескладних перетворень і підстановок можна записати:

$$PI = \frac{PVK \cdot r}{I} \quad (8)$$

Якщо інвестор визначає значення  $r$  на рівні прибутку на інвестований капітал, що склався на ринку в цій області діяльності прибутку, то такі інвестиції розглядаються як розширення виробництва або відтворення діючих потужностей, компенсуючи фізичний знос, що накопичився з часом.

**Висновки.** Інноваційна якість інвестування забезпечується тоді, коли існує впевнене збільшення доданої вартості.

Визначається, що перевагу необхідно надавати показникам, розрахованим за сценарієм, наближеним до песимістичного.

Однак основні показники оцінки ефективності інноваційних та інвестиційних проектів мають ймовірнісну природу та невисоку точність розрахунку.

При цьому, перспективами подальших досліджень у даному напрямі є обґрунтування ставки дисконтування, яка має значний вплив на величину показників ефективності інвестиційних та інноваційних проектів та достовірність прогнозу.

**Список літератури:** 1. *Идрисов А.Б.* Планирование и анализ эффективности инвестиций / А.Б. Идрисов. – М.: 1995. – 160 с. 2. *Яременко О.Л.* Операционный менеджмент / О. Яременко, А. Сумец. – Х.: Фолио, 2002. – 231с. 3. *Матрин Д.Д.* VBM – Управление, основанное на стоимости: Корпоративный ответ революции акционеров / Д.Д. Матрин, Д.В. Петти; пер. с англ. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2006. – 272 с. 4. *Баканов М.И.* Теория

экономического анализа / М.И. Баканов, А.Д. Шеремет. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 244 с.  
5. Грибовский С. В. Оценка доходной недвижимости / С.В. Грибовский. – СПб: Питер, 2001. – 336 с.

Надійшла до редколегії 17.08.13

УДК 330.341.1

**Формування імовірнісних параметрів грошового потоку, що забезпечують надійність показників ефективності / Малиш І. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 105–112. – Бібліогр.: 5 назв.**

Статья посвящена обоснованию вероятностных параметров денежного потока, который обеспечивает надежность показателей эффективности инвестиционных и инновационных проектов. При этом определяется, что преимущество предоставляется показателям, рассчитанным по сценарию приближенному к пессимистическому.

**Ключевые слова:** денежный поток; показатели эффективности; инновационный проект; инвестиционный проект; рентабельность инвестиций.

The article deals with determination of probability indices of cash flow that provides reliability of effectiveness indices of innovation and investment projects. Advantage is given to the indices that are estimated according to the pessimistic scenario.

**Keywords:** cash flow, performance, innovative project, investment project, efficiency investment.

УДК 330.65:338.4

**С. О. МИХАЙЛОВИНА**, канд. екон. наук, ст. викладач, УНУС, Умань

## **ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ КОНТРОЛЬ ЯК НЕОБХІДНИЙ ЕЛЕМЕНТ УПРАВЛІННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИМ ПІДПРИЄМСТВОМ**

У статті розглянуті організаційні та методологічні проблеми формування системи внутрішньогосподарського контролю в управлінні діяльністю сільськогосподарських підприємств.

**Ключові слова:** внутрішньогосподарський контроль, сільськогосподарське підприємство, бухгалтерський контроль, управлінський контроль.

**Вступ.** Активний розвиток ринкового середовища, спонукає сільськогосподарські підприємства у сучасних умовах підвищувати ефективність господарської діяльності, що можливо через застосування повсякденного внутрішньогосподарського контролю.

Внутрішньогосподарський контроль є важливим механізмом управління для сільськогосподарського підприємства, який своєчасно забезпечує інформацією всі рівні керівництва, що дозволяє контролювати виконання господарських планів і завдань, а також раціонально використовувати матеріальні, трудові і фінансові ресурси.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Питання внутрішньогосподарського контролю висвітлювались у працях зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як: В.Д. Андрєєв, М.Т. Білуха, В.В. Бурцев, Ф.Ф. Бутинець, А.В. Гриліцька, Л.В. Мельянова, Є.В. Калюга, Г.Г. Кірейцев, М.М. Коцупатрий, М.Д. Корінька, Л.В. Нападовська, Л.О. Сухарева,



В.П. Пантелєєв, А.А. Пилипенко, С.О. Шохін, В.М. Яценко та інші, але питання доцільності впровадження внутрішньогосподарського контролю саме в сільськогосподарських підприємствах залишається недостатньо розкритими і потребують подальших досліджень.

**Мета досліджень, постановка проблеми.** Метою статті є дослідження особливостей системи організації внутрішньогосподарського контролю в діяльності сільськогосподарських підприємств.

Повсякденний внутрішньогосподарський контроль властивий будь-якому підприємству, так як процес спостереження за ефективністю використання активів суб'єкта господарської діяльності і процесом виконання господарських завдань є невід'ємною складовою управління.

Але, на сьогодні, важливим питання є правильність, доцільність та ефективність форм і методів проведення внутрішніх перевірок. Така необхідність викликана тим, що керівник сільськогосподарського підприємства не займається постійним контролем, але йому необхідна інформація про діяльність нижчих рівнів управління. Тому необхідність правильної організації і проведення внутрішньогосподарського контролю є актуальним для підприємств в чому числі і аграрного сектору.

**Результати досліджень.** Внутрішньогосподарський контроль у ринкових умовах є одним із найважливіших елементів управління і забезпечує інформацією всі рівні керівництва. Визначення суті поняття «контроль» дасть можливість визначити його значення та роль у господарському процесі.

Поняття «контроль» походить від французького «controle», що означає перевірку, а також спостереження з метою перевірки [2].

Визначення в тлумачних словниках української мови терміна «контроль» майже завжди тотожне і визначається як: 1) Перевірка відповідності контрольованого об'єкта встановленим вимогам; 2) Перевірка, обліку діяльності, нагляд; 3) Установа чи організація, що здійснює нагляд, або перевірку; 4) Особи, що здійснюють перевірку [3, 9].

У працях науковців досить часто зустрічаються визначення дефініції «Внутрішньогосподарський контроль», але не існує єдиної думки стосовно трактування даного поняття.

Л.О. Сухарева, І.Н. Дмитренко та М.В. Борисенко вважають що внутрішньогосподарський контроль це контроль діяльності управлінського персоналу, особливо бухгалтерського, структура якого складається з трьох елементів: умова (середовище) контролю, система бухгалтерського обліку, процедури контролю [10].

Подібної думки дотримується Ч.Т. Хорнгрен та Дж. Фостер які визначають внутрішній контроль як комплекс бухгалтерського та управлінського контролю,

що допомагає забезпечити відповідність рішень, прийнятих в організації, з реалізацією їх на практиці [11].

На думку В. М. Мельника та інших внутрішній контроль це форма зворотного зв'язку, за допомогою якого управління організації отримує необхідну інформацію про дійсний стан керованого об'єкту та реалізовує управлінські рішення [8].

Тому вважаємо, що в сільськогосподарських підприємствах внутрішньогосподарський контроль відображає систему спостережень і перевірки відповідності господарських процесів ухваленим управлінським рішенням, з метою виявлення відхилень від виконання поставлених завдань і вживання заходів із усунення виявлених порушень.

Слід відмітити, що питання створення та організації діяльності внутрішньогосподарського контролю на підприємстві, в повній мірі, не регламентовано законодавством. Але, відповідно із Законом України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» № 996-14 від 16.07.1999 р. підприємство самостійно розробляє систему і форму внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності і контролю господарських операцій, визначає права працівників на підпис бухгалтерських документів. Керівник підприємства зобов'язаний створити необхідні умови для правильного ведення бухгалтерського обліку, забезпечити неухильне виконання всіма підрозділами, службами та працівниками, причетними до бухгалтерського обліку, правомірних вимог бухгалтера щодо дотримання порядку оформлення та подання до обліку первинних документів [5].

Науковці вирішення питання організації внутрішньогосподарського контролю на підприємстві покладають на власника або керівника підприємства.

Так М.Т. Білуха вважає, що внутрішньогосподарський контроль відповідає за контрольні функції, які здійснюються власниками підприємств, комбінатів, організацій і установ, концернів, асоціацій відповідно до діючого законодавства [1].

На думку Р.І. Криницького внутрішньогосподарським контролем є контроль, який здійснюється службами конкретного об'єднання, організації, підприємства. Безпосередній організатором внутрішньогосподарського контролю він вважає керівника підприємства [7].

Внутрішньогосподарський контроль за діяльністю внутрішньовиробничих формувань, який здійснюється на підприємствах, в організаціях і фірмах на переконання В.Г. Жили повинен виконуватись їх керівниками і фахівцями, а також штатними контролерами-ревізорами [4].

Звичайно, керівник або власник враховуючи специфіку діяльності, розмір підприємства та поставлені завдання, повинен створити надійну і безперервну систему внутрішньогосподарського контролю.

Для позитивного і дієвого вирішення поставленого завдання на сільськогосподарському підприємстві потрібно розрізнати внутрішньогосподарський контроль в залежності від суб'єктів його здійснення, а саме: адміністративний, бухгалтерський, технологічний та спеціальний.

Адміністративний контроль повинен здійснювати безпосередньо керівник підприємства, його заступники та керівники структурних підрозділів, так як він забезпечує внутрішні положення (накази, розпорядження, посадові інструкції), чинні на підприємстві, вказівки вищого керівництва. Адміністративний контроль за процесами звичайної діяльності має здійснюватися автоматично в рамках затверджених внутрішніх організаційних і розпорядчих документів.

Важливою ланкою контролю є технологічний, який забезпечує дотримання технології виробництва, норм і нормативів витрат, якості отриманої продукції. Виконавцями є головні спеціалісти та керівники середніх і низових ланок управління. Від якості проведення технологічного контролю значною мірою залежить попит на кінцеву продукцію, а отже, конкурентоспроможність підприємства на ринку та його прибутковість.

Враховуючи той факт, що досить часто власник не приймає участі у процесі управління, важливого значення набуває спеціальний контроль який покликаний, в першу чергу, захищати права засновників підприємства. Органами, які виконують спеціальний контроль, виступають ревізійна комісія та спостережна рада сільськогосподарських підприємств.

Бухгалтерський контроль, спрямований на збереження активів та забезпечення достовірності облікових даних і фінансової звітності. Цей вид контролю виконується головним бухгалтером та іншим обліковим персоналом, у тому числі інвентаризаційною комісією. Головними завданнями є: забезпечення дотримання облікової політики, перевірка правильності облікових процедур, перевірка точності записів, забезпечення збереження активів, попередження помилок і зловживань.

Але внутрішньогосподарський контроль здійснюваний головним бухгалтером, керівниками підрозділів, співробітниками відділів управління підприємством та іншими посадовими особами має такі недоліки як відсутність незалежності та об'єктивності інформації.

Тому за бажанням і можливостями власника внутрішньогосподарський контроль на підприємстві доцільно здійснювати через створений відділ внутрішнього контролю і аудиторські фірми.

**Висновки.** Отже, внутрішньогосподарський контроль повинен бути у сільськогосподарських підприємствах надійним, безперервним і поширюватись на всі види господарської діяльності. Для цього потрібно розрізнати внутрішньогосподарський контроль в залежності від суб'єктів його здійснення, що дозволить вчасно виявити порушення і запобігти значним втратам.

**Список літератури:** 1. Білуха М.Т. Теорія фінансово-господарського контролю і аудиту: Підручник. / М.Т. Білуха – К.: ПП «Влад і Влада», 1996 – 320,с. 2. Большой экономический словарь [Текст] / ред.. А.Н. Азрилиян. – М.: Институт новой экономики, 2002. – 1280 с. 3. Великий тлумачний словник сучасної української мови / [уклад. і голов. ред.. В.Т. Бусел]. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2003. – 1440 с. 4. Жила В.Г. Ревизия и аудит / В.Г. Жила. – К.: МАУП, 1998. – 96 с. 5. Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні», прийнятий Верховною радою від 16.07.1999 р. // www.rada.gov.ua 6. Коцупатрий М. Внутрішньогосподарський контроль: організаційні аспекти та класифікаційні ознаки / М. Коцупатрий, У. Гуцаленко // Економічний аналіз. – 2010. – Випуск 6. С. 433-436 7. Криницький Р.И. Контроль и ревизия в условиях автоматизации бухгалтерського учета / Р.И. Криницький. – М.: «Финансы и статистика», 1990. – 118 с. 8. Мельник В.М. Ревизия и контроль: [учеб. пособие] / В.М. Мельник, А.С. Пантелеєв, А.Л. Звездин. – М.: ИД ФБК-ПРЕСС, 2004. – 520 с. 9. Новий тлумачний словник української мови: у 3 т. / [уклад. В. Яременко, О. Сліпушко]. – 2-е вид., випр.. – К.: Аконіт, 2007. – (Серія «Нові словники»). Т. 1: А – К. – 926 с. 10. Сухарева Л. Внутренний финансовый контроль: история исследования, состояние и перспективы / Л. Сухарева, И.Н. Дмитренко, М.В. Борисенко // Вісник Львівської комерційної академії. Львів: Львівська комерційна академія, 2004. – № 16. – 536 с. – С. 84-91. 11. Хорнгрен Ч.Т. Бухгалтерский учет: управленческий аспект / Ч.Т. Хорнгрен та Дж. Фостер. – М.: «Финансы и статистика», 1995. – 416 с.

Надійшла до редколегії 25.10.2013

УДК 330.65:338.4

**Внутрішньогосподарський контроль як необхідний елемент управління сільськогосподарським підприємством / Михайловина С. О.** // Вісник НТУ «ХПИ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПИ». – 2013. – № 50(1023). – С. 112–116. – Бібліогр.: 11 назв.

В статье рассмотрены организационные и методологические проблемы формирования системы внутрихозяйственного контроля в управлении деятельностью сельскохозяйственных предприятий.

**Ключевые слова:** внутрихозяйственный контроль, сельскохозяйственное предприятие, бухгалтерский контроль, управленческий контроль.

The article considers organizational of methodological problems of formation of on-farm control in the management of agricultural enterprises.

**Keywords:** internal business control, agricultural enterprises, accounting control, management control.

УДК 605.020

**В. А. МИЩЕНКО**, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПИ»;

**О. В. МОЗЕНКОВ**, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПИ»;

**ЧЖУ ЛИ ЦЗЮАНЬ**, магистрант, НТУ «ХПИ».

## **АНАЛИЗ СОСТОЯНИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В УКРАИНЕ**

В статье проведен анализ МСП Украины. Рассмотрены особенности государственной поддержки малых и средних предприятий.

**Ключевые слова:** государственная поддержка, малые и средние предприятия.

**Актуальность темы исследования.** Существенные изменения, произошедшие в секторе малого бизнеса, с одной стороны, и в отношении правительств к его проблемам, с другой стороны, вновь сделали вопросы функционирования и регулирования малого бизнеса весьма актуальными как в плане развития национальной экономики, так и мировой экономики в целом.

Актуальность изучения проблематики малого бизнеса и его поддержки особенно усиливается, если принять во внимание его возрастающую роль в сфере НИОКР, производстве разного рода инноваций, в системе Интернет-экономики. Государственное регулирование должно быть направлено на создание адекватных механизмов по эффективному использованию специфических черт малого бизнеса для общенационального прогресса. В этой связи представляется достаточно важным как с научной, так и с практической точки зрения рассмотреть основные рычаги и методы, применяемые государственным аппаратом для поощрения инновационных возможностей малого бизнеса.

Проблемам развития малого и среднего предпринимательства уделяли внимание такие ученые как: Л.Абалкин, Ю.В. Аджубей, И.Е. Артемьев, В.Афанасьев, А.Блинов, А.В.Бусыгин, Э. Задорожнюк, Б. Ичитовкин, Ю.А. Ключко, О.В. Кодник, В. Крупнов, Н.Е. Кубай, С.Мельников, И. Разумнова, П.И. Хвойник и др.

**Цель исследования** – оценить состояние малого и среднего бизнеса в Украине.

**Изложение основного материала.** Предпринимательская среда играет важную роль не только в развитии экономики страны, но и в решении многих социальных проблем. Прежде всего она должна обеспечивать занятость населения; насыщать рынок необходимыми товарами и услугами, создавать здоровую конкуренцию, что благоприятно влияет на развитие экономики и обеспечивает стабильность государства в целом. По состоянию на 01.01.2012г. в Украине крупные предприятия составляли 0,6 % от общего количества предприятий по их размерам, средние предприятия 5,7 % и малые предприятия 93,7% [1]. Данное соотношение представлено на рисунке 1.

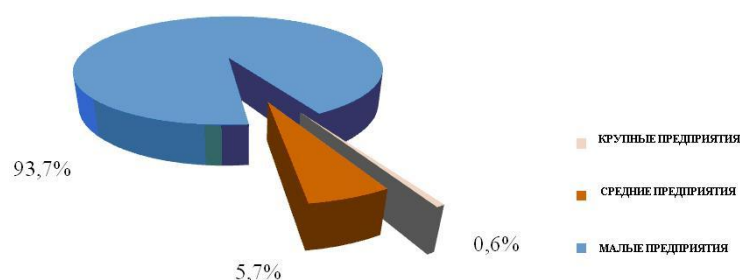


Рис. 1 – Количество предприятий по их размерам в процентах к общему количеству предприятий Украины по состоянию на 01.01.2012 г. [1]

По информации из Единого государственного реестра предприятий и организаций Украины по состоянию на 01.01.2013 было зарегистрировано 6704488 субъектов хозяйственной деятельности, из них: 1405069 юридических лиц и 5299419 физических лиц – предпринимателей. Общее количество

зарегистрированных субъектов хозяйствования, по сравнению с соответствующим периодом прошлого года, увеличилась на 204 518 субъектов, на 3,15% больше, чем за соответствующий период прошлого года. Количество действующих субъектов хозяйственной деятельности по состоянию на 01.01.2013 составляет 4046270 единиц, что на 0,02% больше, чем за соответствующий период прошлого года [2].

Как видно из таблицы 1, в течение 2010–2012 годов количество действующих субъектов хозяйственной деятельности остается почти неизменным. За последние два года постепенно происходило увеличение количества юридических лиц и уменьшение физических лиц – предпринимателей. Так, в 2011 году количество юридических лиц увеличилось на 2,53%, а в 2012 году – на 2,25% и на 01.01.2013 составило 1025857 единиц. Количество физических лиц – предпринимателей по состоянию на 01.01.2013 составило 3020413 единиц, что на 0,71% меньше, чем за соответствующий период прошлого года. Наибольшее количество субъектов хозяйственной деятельности функционируют в Киеве (12,57%), Донецкой (7,64%), Днепропетровской (7,34%), Харьковской (6,97%), Одесской (6,53%), Львовской (6,12%) и Луганской (4,8%) областях [5].

Таблица 1- Основные показатели состояния государственной регистрации субъектов хозяйственной деятельности в Украине за 2008 -2012 годы [5].

Показатели (на конец года)	2008	2009	2010	2011	2012
Общее количество зарегистрированных (юридических и физических лиц – предпринимателей) субъектов хозяйственной деятельности, в том числе:					
Количество зарегистрированных юридических лиц	5 715 779	5 970 779	6 270 107	6 499 970	6 704 488
Количество зарегистрированных физических лиц – предпринимателей	1 204 526	1 252 437	1 303 360	1 3579 22	1 405 069
Общее количество действующих субъектов хозяйственной деятельности, в том числе:					
Количество юридических лиц, деятельность которых не прекращена	3 899 782	3 973 916	4 094 025	4 045 317	4 046 270
Количество физических лиц – предпринимателей, деятельность которых не прекращена	917 532	981 105	978 514	1 003 268	1 025 857
Количество физических лиц – предпринимателей, деятельность которых не прекращена	2 982 250	3 112 694	3 115 511	3 042 049	3 020 413

По состоянию на 01.01.2012 года общее количество субъектов малого предпринимательства на 10 тыс. человек населения Украины составляет

360 единиц, что на 22,41% меньше, чем за отчетный период прошлого года. Указанный показатель уменьшился по сравнению с аналогичным показателем отчетного периода прошлого года в связи с уменьшением количества физических лиц-предпринимателей с 394 единиц до 290 единиц в расчете на 10 тыс. человек населения Украины [5]. Показатель количества малых предприятий в течение 2010 – 2012 годов оставался почти неизменным – 70 единиц в расчете на 10 тыс. человек населения Украины. При этом, в 2009 году этот показатель составлял 82 единицы. В региональном разрезе лучшие показатели количества субъектов малого предпринимательства на 10 тыс. человек населения Украины: в городах (599 единиц) и Севастополе (465 единиц), Киевской (429 единиц), Одесской (419 единиц), Харьковской (410 единиц) и Николаевской (406 единиц) областях. Низкие показатели количества субъектов малого предпринимательства на 10 тыс. человек населения Украины: в Сумской (307 единиц), Волынской (286 единиц), Львовской (284 единиц), Ровенской (284 единиц) и Тернопольской (283 единиц) областях (рис. 2) [5].

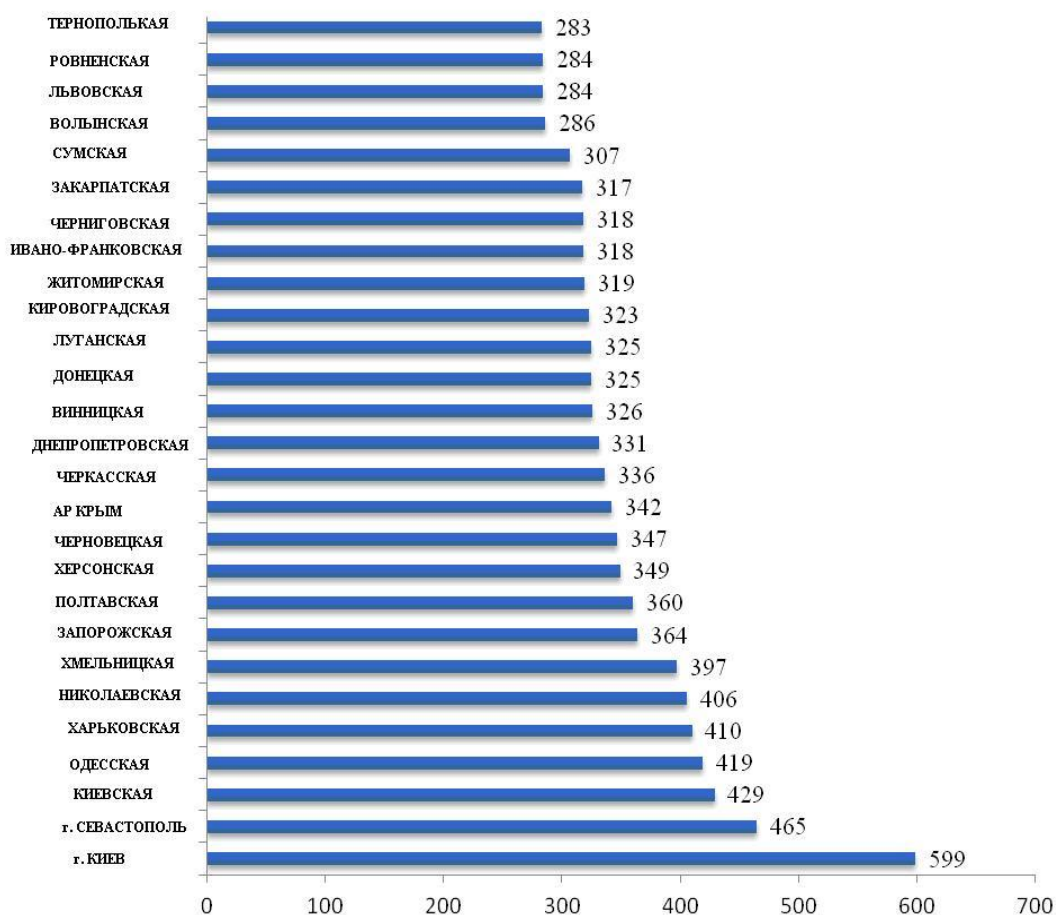


Рис. 2 – Количество субъектов малого предпринимательства в расчете на 10 тыс лиц населения Украины по регионам в 2011 году (единиц) [5]

В региональном распределении для средних предприятий общий показатель количества субъектов предпринимательства на 10 тыс. человек населения Украины на протяжении 2010–2012 годов держится на уровне

4 единицы. Расчетный показатель количества субъектов предпринимательства на 10 тыс. человек населения Украины для средних предприятий еще не достиг уровня 2009 года (5 единиц) [5].

По данным Госкомстата Украины по состоянию на 01.01.2012 общий объем реализованной продукции (работ, услуг) субъектами предпринимательской деятельности по видам экономической деятельности составил 2157 269,4 млн. грн. Доля продукции, реализованной субъектами предпринимательской деятельности в процентах к общему объему реализованной продукции (товаров, работ, услуг) по состоянию на 01.01.2012 составила – 51,3% [5].

Доля объема реализованной продукции (товаров, работ, услуг) субъектами малого предпринимательства – юридическими лицами составляла 12,5%, физическими лицами – предпринимателями соответственно составляла 5,0%; субъектами среднего предпринимательства – юридическими лицами – 33,8%) (рисунок 3) [5].

В распределении по видам экономической деятельности приоритетными сферами деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства остаются торговля и сфера услуг, удельный вес которых от общего объема реализованной продукции (товаров, работ, услуг) суммарно составляет 64%. Значительно меньшими являются показатели промышленности (9,7%); сельского хозяйства (8,8%), строительства (7%) [4].

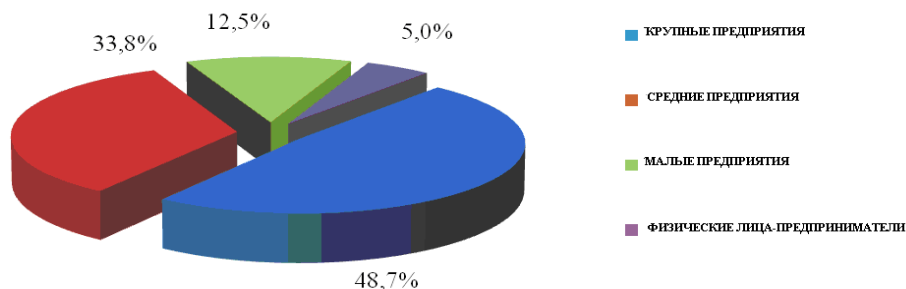


Рис. 3. – Удельный вес предприятий в объеме реализованной продукции [4]

**Выводы.** Как видно из вышеприведенных данных, максимальное количество субъектов малого предпринимательства в расчете на 10 тыс лиц населения Украины в 2011 году было в Киевской области и составило 429 единиц. В то же время, минимальное количество субъектов малого предпринимательства было в Тернопольской области и составило 283 единицы. Проведенный в работе анализ удельного веса предприятий в общем объеме реализованной продукции показал, что на долю крупных предприятий приходится 48,7%, на долю средних – 33,8%. Малые предприятия и физические лица предприниматели составляют 12,5% и 5,0% соответственно. Данные цифры свидетельствуют о высоком удельном весе малых и средних предприятий в



Украине, а значит об их важности и необходимости разработки государственных программ для их поддержки.

**Список литературы:** 1. Исследование условий формирования и развития малого бизнеса в Украине: научный отчет / Ключко Ю.А.– К.: НИИС, 2007. – С. 2-12. 2. Международное предпринимательство: анализ зарубежного опыта / П.И. Хвойник, Ю.В. Аджубей, И.Е. Артемьев и другие.– М.: Наука, 2008. – С. 165-167. 3. *Кодник О.В.* Малые предприятия.– М.: Экономика и МНПП «ЭСИ», 2007. 4. *Кубай Н.Е.* Становление и развитие частного предпринимательства в переходной экономике (на примере Украины): автореферат диссертации на получение научной степени кандидата экономических наук.– Львов: Государственный университет им. И. Франка, 2006 г.– С. 3-10. 5. Министерство статистики Украины: электронный ресурс. Режим доступа [www.ukrstst.gov.ua](http://www.ukrstst.gov.ua).

Надійшла до редколегії 20. 09.2013

УДК 605.020

**Анализ состояния малого и среднего бизнеса в Украине / Мищенко В. А., Мозенков О. В., Чжу Ли Цзюань // Вісник НТУ «ХПИ».** Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПИ». – 2013. – № 50(1023). – С. 116–121. – Бібліогр.: 4 назви.

У статті проведений аналіз МСП України. Розглянуті особливості державної підтримки малих і середніх підприємств.

**Ключові слова:** державна підтримка, малі та середні підприємства.

The article analyzes the SME Ukraine. The features of the state support of small and medium-sized enterprises.

**Keywords:** state support, SME.

УДК 685.034

**В. А. МИЩЕНКО**, докт. экон. наук, проф., НТУ «ХПИ»;

**О. В. МОЗЕНКОВ**, докт. экон. наук, проф., НТУ «ХПИ»;

**ЧЖАН ЛУ**, магистрант, НТУ «ХПИ».

## **КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ УКРАИНСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ВНЕШНЕМ РЫНКЕ**

В статье дан анализ конкурентных позиций украинских предприятий на мировом рынке, приведены основные аспекты инновационной политики государства, направленной на поддержку внедрения достижений НТП на предприятиях Украины.

**Ключевые слова:** конкурентные позиции, инновационная политика государства.

**Актуальность темы исследования.** Развитие любой страны современного мира напрямую зависит от того места, которое она занимает на мировом рынке технологий и инноваций. Многие зависят от способности отдельных стран воспользоваться дополнительными возможностями, которые предоставляют инновации, а также от умения нейтрализовать дополнительные риски, возникающие в связи с данными процессами. Темпы и качество экономического роста государства в новом веке напрямую зависят от проводимой политики и выбранной стратегии развития интеллектуального потенциала государства. Украина как государство, традиционно поставлявшее многие передовые технологии на мировой рынок, должна рассматривать коммерциализацию своей

технологической базы как основополагающий аспект своего развития. Однако в данный момент Украина находится на мировом рынке высокотехнологичной продукции на позициях аутсайдера, так как не принадлежит ни к одной из ведущих групп поставщиков высокотехнологичной продукции и не имеет достаточно развитый внутренний механизм рыночного и государственного регулирования данного рынка.

Существенный вклад в исследование факторов роста конкурентоспособности предприятий внесли следующие такие ученые: В.В. Грозная, А. Белоусов, В. Вовченко, А. Гончар, Л. Климович, В. Княжанский, П.И. Акименко, Т.В.Амельченко, Н.В.Апатова, И.В.Артюхова, И.З. Должанский, Т.О. Загорна, С.П. Наливайченко, В.Н. Чайников, Л.Н. Чайникова, А.Ю. Юданов. Известно многообразие факторов роста конкурентоспособности предприятия: технические, организационные, экономические и социальные. В условиях трансформирующейся экономики Украины также можно выделить некоторые возможные факторы роста конкурентоспособности предприятий.

**Цель исследования** – определить приоритеты Украины в развитии экономики для повышения конкурентоспособности предприятий.

**Изложение основного материала.** Конкурентоспособность украинских предприятий на динамично развивающемся мировом рынке на данный момент является ключевой проблемой вхождения предприятия в мировое экономическое сообщество. Стремление Украины присоединиться к ведущим региональным формированиям пока остается только стремлением, так как на мировом рынке продукция большинства украинских производителей может быть реализована только в рамках демпинговых или нелегальных соглашений. На мировом рынке конкурентоспособными признано менее 1 % украинских товаров и услуг [1].

В то же время, экономика Украины на 70 % зависит от экспорта. Однако товарная номенклатура товаров, реализуемых на внешнем рынке, по-прежнему состоит из товаров сырьевой группы и полуфабрикатов: металлопродукции, минеральных продуктов и продукции химической отрасли, которые в общем составляют 65 % украинского экспорта. В условиях того, что Украина почти полностью зависит от внешних энергетических ресурсов, а энергоемкость вышеприведенной продукции в стране самая высокая по Европе, невозможно говорить о конкурентоспособности или прибыльности украинского производства и экспортных операций [1].

Кроме того, устаревшая производственная база большинства предприятий Украины не позволяет им производить продукцию, качеством и уровнем издержек отвечающую мировым стандартам. Однако для вложения капитала в экономику Украины иностранным инвесторам необходим стимул, а на данный

момент основным фактором инвестирования в предприятия любой отрасли в мире является их научно-технический потенциал. Поэтому, для успешного выполнения поставленной задачи правительству Украины необходимо, в первую очередь, самому инвестировать средства в развитие НТП государства.

Структурная перестройка экономики Украины, ориентированная на использование интеллектуальных ресурсов и развитие высокотехнологичных производств в противовес материало- и энергоемким производствам, предполагает создание условий для непрерывного обновления технологий и продукции, роста образовательного уровня и совершенствования управления путем инноваций, основанных на новейших научных знаниях.

По существу, смысл всей экономической реформы на современном этапе развития Украины состоит в создании условий для повышения восприимчивости экономики к инновациям, развития инновационного предпринимательства и обеспечения экономического роста за счет использования достижений науки и техники. Это обуславливает необходимость активизации инновационной деятельности.

Среди приоритетных направлений инновационной деятельности с точки зрения повышения конкурентоспособности украинских предприятий на современном мировом рынке, в частности, выделяются [2]:

- 1) ресурсосберегающие технологии, новые материалы и источники энергии;
- 2) повышение конкурентоспособности продукции машиностроения и радиоэлектроники, расширение их экспорта и занятие новых ниш мирового рынка;
- 3) импортозамещение производства;
- 4) информационные технологии;
- 5) телекоммуникации и связь;
- 6) переработка и хранение сельскохозяйственной продукции;
- 7) охрана окружающей среды.

С целью активизации инновационной деятельности должна быть выработана новая инновационная политика, представляющая собой совокупность принципов и мероприятий, обеспечивающих создание благоприятного инновационного климата в Украине, необходимого для успешного инвестирования в украинскую экономику. Она должна объединять общими задачами науку, технику, производство, потребление, финансовую систему, образование и должна быть ориентирована на использование интеллектуальных ресурсов, развитие высокотехнологичных производств и приоритеты экономики.

Інноваційна політика України на сучасному етапі розвитку держави повинна базуватися на таких найважливіших принципах, як [3]:

1) визнання моделі інноваційного розвитку економіки в якості пріоритетної;

2) створення державою економіко-правових умов і економічних механізмів, забезпечуючих превращення інновацій в суттєвий фактор економічного зростання;

3) максимальне використання ринкових механізмів активізації інноваційної діяльності і підприємництва, створення рівних стимулів для всіх суб'єктів господарювання незалежно від форм власності;

4) ефективне розвиток і використання власного науково-технічного потенціалу і його реформування в відповідності з цілями економічної політики;

5) оптимальне поєднання інтересів розробників, виробників продукції і інвесторів, визнання об'єктів інтелектуальної власності в якості джерела доходів.

Реалізація цих принципів вимагає проведення експертизи і формування законодавства з точки зору найбільш ефективного стимулювання інноваційної діяльності і забезпечення розвитку інноваційних процесів в основних сферах промисловості, сільськогосподарського господарства і соціального комплексу.

В якості основних напрямків діяльності держави в системі підтримки реалізації досягнень НТП на підприємствах потрібно виділити, перш за все, наступні [3]:

1) розвиток системи страхування інноваційних проєктів,

2) розвиток інформаційної системи про передові технології і стан їх ринків,

3) реалізацію венчурних проєктів,

4) кваліфікований інжиніринг, консалтинг і аудит.

Також повинно бути передбачено забезпечення захисту прав на результати інтелектуального праці, розвиток малого науково-інноваційного підприємництва, тобто сприятливих економічних, правових, організаційних і інших умов для виникнення нових фірм, зайнятих створенням і комерціалізацією науково-технічних нововведень.

Повинен бути створений відповідний рівень стандартизації, метрології і сертифікації, ефективної патентної системи, забезпечуючої захист прав на результати інтелектуального праці.

Механизм реализации инновационных направлений предполагает также использование различного рода регуляторов: льготного налогообложения в научной сфере, субсидирования, льготного долгосрочного кредитования разработчиков и потребителей научно-технической продукции, увеличение затрат на НИОКР, стимулирования труда научных работников, осуществления подготовки кадров. Кроме того, немаловажным аспектом инновационной политики государства является развитие научно-технического сотрудничества с зарубежными странами.

Поэтому менее развитым в этом отношении странам, в числе которых находится Украина, требуется наличие широких связей с внешним миром, научно-техническая специализация, участие в мировом разделении труда, эффективное использование зарубежного научно-технического опыта.

Кроме того, необходимо наладить эффективный межотраслевой обмен инновациями внутри производственного комплекса Украины. Необходимо принимать во внимание тот факт, что именно такой обмен обеспечивает более 60 % прикладных реализуемых технологий в развитых странах мира. Следить за мировой научно-технической мыслью, улавливать тенденции в области новейших технологий, предвидеть как близкие, так и более отдаленные тенденции в инновационном процессе — это в первую очередь дело самих производителей, более близких к своей сфере деятельности, чем государство.

Для Украины вопрос повышения конкурентоспособности инновационных предприятий на мировом рынке стоит весьма остро. Украина на данный момент фактически является активным поставщиком технологий и интеллекта на мировой рынок. Однако неоспоримым фактом является и то, что такие поставки Украиной, как правило, осуществляются безвозмездно, чаще всего в виде утечки умов. А если рассматривать ситуацию в целом, то Украина от такого экспорта технологий терпит убытки, так как, прежде всего, государство несет затраты на обучение специалистов, которые потом эмигрируют в развитые страны, а затем Украина импортирует технологии, созданные ее же гражданами, что также является для нее убытком.

**Выводы:** 1) Существующие позиции Украины на внешнем рынке свидетельствуют об очень низкой конкурентоспособности украинских предприятий в мире, обусловленной сырьевой структурой украинского экспорта. 2) Для повышения конкурентоспособности украинской продукции государству необходимо стать активным участником мирового рынка технологий. Украина пока еще остается технологическим государством, и ее научно-технический потенциал способен стать главным фактором выхода из кризиса. Для этого государство должно принять и осуществлять новую инновационную политику, основанную на главенстве НТП в экономическом развитии. 3) Деятельность

самих підприємств в сфері інновацій повинна бути ґрунтована на міжгалузевому технологічному обміні та венчурному інвестуванні в нові прогресивні розробки. В частині, основою такого інвестування в Україні повинні стати технопарки.

**Список літератури:** 1. Грозная В.В. Повышение конкурентоспособности Украины як условие сотрудничества с ЕС // Актуальные проблемы экономики, 2008, 11(29): с. 130-141. 2. Белорусов А., Вовченко В. Перспективы развития мирового рынка высоких технологий. // Белорусский журнал международного права и международных отношений, 2002, 2: с. d 45-47. <http://www.cenunst.bsu.by/journal> 3. Гончар А. Коммерциализация украинского интеллекта. // Деловой вестник, 2003, 3: с. 4. 4. Климович Л. «Новая экономика» как тенденция развития мирового хозяйства. Белорусский журнал международного права и международных отношений, 2002, 1: с. d 18-21. <http://www.cenunst.bsu.by/journal> 5. Княжанский В. Продаётся «украинская идея». Без венчурного капитала инноваций не будет. // Деловой вестник, 2003, 9: с. 2.

Надійшла до редколегії 21. 09.2013

**Конкурентоспособность украинских предприятий на внешнем рынке / Мищенко В. А., Мозенков О. В., Чжан Лу // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 121–126. – Бібліогр.: 5 назв.**

УДК 685.034

У статті поданий аналіз конкурентних позицій українських підприємств на світовому ринку, наведені основні аспекти інноваційної політики держави, що спрямована на підтримку впровадження досягнень НТП на підприємствах України.

**Ключові слова:** конкурентні позиції, інноваційна політика держави.

The article analyzes competitive position of Ukrainian enterprises in the world market, gives main aspects of state innovation policy aimed at support of application of scientific and technological progress achievements at Ukrainian enterprises.

**Keywords:** competitive position, innovative government policies.

УДК 631.151.2

**А. О. НАУМЕНКО**, канд. техн. наук, доц., ХНТУСГ ім. П. Василенка, Харків;  
**І. В. НАУМЕНКО**, аспірант, ХНТУСГ ім. П. Василенка, Харків.

## **ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ, ОСОБЛИВОСТІ ТА НАПРЯМИ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ В АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ**

У статті розглядаються теоретико-методологічні аспекти інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. Розкрита сутність поняття інтенсифікації виробництва та її значення в розвитку виробництва аграрної продукції. Проаналізовано основні напрями інтенсифікації виробництва в аграрних підприємствах. Обґрунтовано необхідність єдності інтенсифікації та інноваційних механізмів розвитку аграрного виробництва.

**Ключові слова:** інтенсифікація, інтенсивність, ресурсозбереження, інновації, інноваційний розвиток, науково-технічний прогрес.

**Вступ.** Для сільського господарства України немає іншого шляху у вирішенні питання національної продовольчої безпеки, як здійснення послідовної інтенсифікації всіх його галузей, ефективного використання

матеріально-фінансових засобів і праці, наявних у суспільній і особистому користуванні продуктивних земель, поголів'я худоби, птиці і т.д.

Особливо гостро в сільському господарстві стоїть проблема інтенсифікації в сучасних умовах, коли потрібно ліквідувати різкий спад у виробництві зерна, кормів, м'яса, молока, скорочення поголів'я худоби і головне забезпечити зростання його продуктивності. Вихід зі сформованого стану – прискорення темпів і обсягів нарощування настільки потрібної суспільству продукції, підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу сільського господарства і всього агропромислового комплексу.

Так як сучасний стан економіки нашої держави потребує інтенсифікації діяльності, за допомогою якого відбулося б не лише економічне зростання, але й фундаментальне оновлення економіки, зміни якості її науково-технологічного рівня. Все це зумовлює потребу в розумінні сутності інтенсифікації виробництва та необхідності подальшого розвитку теоретичних і методологічних основ фундаментальних категорій, пов'язаних з інтенсифікацією.

**Аналіз останніх досліджень та публікацій.** Інтенсифікація виробництва є однією з досліджуваних проблем економічної теорії. Не дивлячись на очевидні досягнення у вивченні багатьох аспектів інтенсифікації в цілому та інтенсифікації виробництва зокрема, питання пов'язані з цим процесом залишаються актуальними. Підвищення ефективності розвитку агропромислового комплексу та дослідженню економічних, організаційних, технологічних, екологічних, соціальних аспектів інтенсифікації агропромислового виробництва присвячено багато наукових праць вітчизняних і зарубіжних вчених. Значний внесок в розробку концептуальних положень проблеми зробили українські економісти-аграрники: В. Андрійчук, Ю. Мельник, П. Гайдуцький, О. Гудзинський, В. Горкавий, П. Макаренко, Л. Мармуль, В. Месель-Веселяк, П. Саблук, В. Юрчишин та інші. Основна частина авторів зводить економічне зростання до збільшення обсягів виробництва і забезпечення його стабільності, що не в повній мірі відповідає змісту інтенсифікації.

**Метою статті** є дослідження та аналіз існуючих підходів щодо визначення інтенсифікації виробництва, узагальнення найбільш прийнятних понять для сучасних умов розвитку аграрної економіки.

**Матеріали досліджень.** Головний напрямок економічного зростання – інтенсифікація виробництва, яка представляє собою комплексний, багатофакторний процес застосування ефективних і екологічно безпечних засобів та технологій, заснованих на досягненнях науково-технічного прогресу, інноваційних розробках, використанні більш досконалих форм організації і оплати праці, управління та ефективних ринкових відносин [4].

В умовах ринкової економіки конкурентоспроможними можуть бути лише ті підприємства, які досягають високого рівня ефективності виробництва. В сільському господарстві, як і в інших галузях народного господарства, ця проблема може бути вирішена завдяки переходу на інтенсивний тип розвитку економіки.

З економічної точки зору, збільшувати обсяг виробництва валової продукції і прибутку з гектара сільськогосподарських угідь можна нарощуванням до оптимального розміру авансованого капіталу і поліпшенням ефективності його використання. Можливе також різне поєднання цих двох факторів. Тому виправдано інтенсивність трактувати з урахуванням не лише розміру авансованого капіталу, а й досягнутих результатів виробництва, насамперед виходу валової продукції як матеріальної основи формування кінцевого показника ефективності – прибутку.

Таким чином, під інтенсивністю розуміють концентрацію до оптимального рівня авансованого капіталу на гектар земельних угідь, що забезпечує випереджаюче збільшення виробництва продукції з цієї площі і підвищення ефективності використання вкладених ресурсів. Завдання полягає в тому, щоб визначити ступінь впливу авансованого капіталу й ефективності його використання на приріст валової продукції. Значення результатів такого аналізу важко переоцінити, оскільки йдеться про визначення економічного типу розвитку підприємства (типу відтворення). Економічний тип розвитку – це поняття, що відображає певне динамічне співвідношення між зміною в часі величини авансованого капіталу й обсягу виробництва валової продукції [1].

Залежно від ступеня впливу кожного з названих факторів на приріст валової продукції розрізняють такі економічні типи розвитку підприємств: інтенсивний, екстенсивний, зрівноважений, переважно-інтенсивний (інтенсивно-екстенсивний) і переважно екстенсивний (екстенсивно-інтенсивний).

Якщо приріст продукції підприємство одержує лише завдяки підвищенню ефективності використання авансованого капіталу, то в ньому сформувався інтенсивний тип розвитку як найефективніший серед інших названих типів відтворення. Більше того, з насиченням ресурсів до оптимального рівня – це єдино можливий тип розвитку, якому розумної альтернативи немає. При високому рівні розвитку продуктивних сил і впровадженні досягнень науково-технічного прогресу у виробництво можлива така модифікація цього типу розвитку, за якої збільшення виробництва продукції і підвищення прибутковості досягаються при зменшенні розміру авансованого капіталу на одиницю земельної площі.

Екстенсивний тип розвитку має місце тоді, коли підприємства отримують приріст продукції лише за рахунок приросту ресурсів. За недостатній



забезпеченості господарства ресурсами найчастіше спостерігається переплетіння інтенсивного й екстенсивного типів відтворення.

Економічна сутність інтенсифікації виробництва привертала й продовжує привертати увагу багатьох дослідників. У витоків наукового вивчення процесу інтенсифікації виробництва стояли класики політичної економії: Д. Рікардо, А. Сміт, К. Маркс та інші вчені-економісти. Їхні наукові здобутки є базовими для визначення напрямів підвищення інтенсифікації виробництва.

Вперше послідовне вчення про інтенсифікацію сільського господарства було створене К. Марксом. На основі досліджень змін, які відбувалися в сільському господарстві в результаті прикладання капіталу до незмінної площі землі, він дав класичне визначення інтенсифікації: «В економічному значенні під інтенсивною культурою розуміють не що інше, як концентрацію капіталу на одній і тій же земельній площі замість розподілу його між земельними ділянками, які розміщені одна біля одної».

В основі сучасної української методології визначення економічної ефективності інтенсифікації сільськогосподарського виробництва лежать праці таких науковців, як В.Я.Амбросов, В. Андрійчук, В.І.Бойко, О.А.Бугуцький, П.І.Гайдуцький, М.Я.Дем'яненко, С.І.Дем'яненко, Ю.С.Коваленко, І.І.Лукінов, В. Мертенс, В. Мацибора, В.Я.Месель-Веселяк, П.Т.Саблук, В. Уланчук, О.М.Шпичак, В.В.Юрчишин. Завдяки дослідженням названих учених були узагальнені та вдосконалені підходи до інтенсифікації як до інноваційного шляху розвитку аграрного сектору.

Процес інтенсифікації як соціально-економічне явище має багатофакторний характер і тому потребує системного підходу до його дослідження й виявлення комплексного впливу сукупності чинників на обсяги та ефективність аграрного виробництва.

Напрями забезпечення інтенсивного типу розвитку аграрних підприємств розглядаються як напрями інтенсифікації виробництва в сільському господарстві.

Поняття інтенсивності й інтенсифікації мають різний економічний зміст. Інтенсивність характеризує якісний і кількісний стан виробництва. Інтенсифікація – це багатогранний процес формування інтенсивного типу розвитку шляхом комплексної механізації та автоматизації виробництва, його хімізації й електрифікації, впровадження енерго- водо- і ресурсозберігаючих технологій та біотехнологій, меліорації землі, вдосконалення організації праці та матеріального стимулювання, поглиблення спеціалізації виробництва і досягнення його раціональної концентрації [1, с. 522] (рис. 1).

Усі фактори інтенсифікації залежно від походження та ролі у цьому процесі об'єднуються в окремі групи. Серед них важливе місце посідають природні ресурси, використання яких залишається поки що на низькому рівні й досягає в

середньому не більше 5-10%. Решта 90-95% наявних природних ресурсів практично безповоротно втрачається для людини. При цьому більша частина таких втрат є джерелом забруднення води, атмосферного басейну і ґрунт [2].

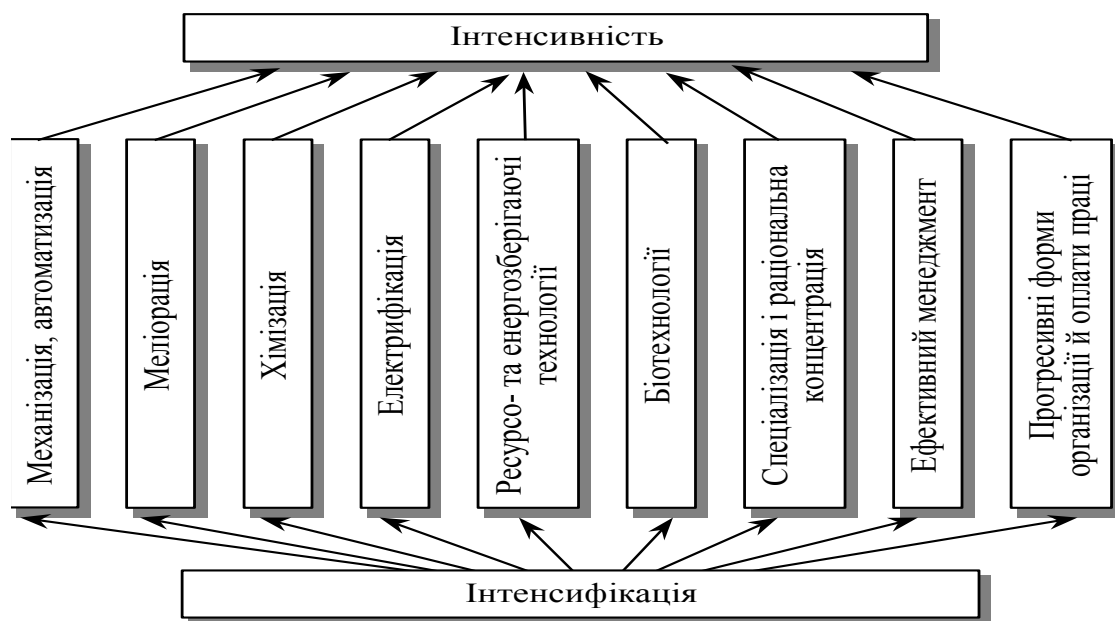


Рис. 1. – Напрями інтенсифікації сільськогосподарського виробництва

При інтенсифікації виробництва слід брати до уваги її двоїстий характер. Майже кожний напрям інтенсифікації, насамперед механізація й автоматизація, хімізація і меліорація, крім позитивного, справляє негативний вплив на агроекологічну систему, особливо за їх необґрунтованого використання. Цей негативний вплив проявляється в погіршенні кругообігу органічних речовин, руйнуванні родючості ґрунту, зменшенні в ньому гумусу і підвищенні щільності, нагромадженні нітратів, нітритів і залишків пестицидів у сільськогосподарській продукції, зменшенні біологічної активності рослин і тварин, зниженні їх стійкості до різних хвороб, порушенні біологічної рівноваги і водного балансу тощо. Якщо взяти все це до уваги стає очевидним, наскільки може негативно відбитися на здоров'ї людей і тривалості їх життя не продумана і не виважена інтенсифікація виробництва [1].

До найважливіших, найактивніших факторів інтенсифікації аграрного виробництва, як відомо, належать технічні засоби, застосування яких, як правило знаходяться у тісному взаємозв'язку з використанням природних факторів.

Чинники інтенсифікації аграрного виробництва мають два різновекторні завдання – одне полягає у скороченні затрат праці на одиницю продукції, а друге – у досягненні оптимальних умов зовнішнього середовища для забезпечення необхідних вимог вирощування сільськогосподарських культур.

Основним обмежувальним засобом широкого використання техногенних факторів інтенсифікації сільськогосподарського виробництва є недостатність енергоресурсів і матеріально-технічної бази для їх застосування. Тому важливого значення набуває комплексне використання техногенних і природних факторів.

Вважаємо, що під інтенсивністю сільськогосподарського виробництва слід розуміти комплекс організаційно-економічних, технологічних, технічних та екологічних заходів, що базуються на передових досягненнях науково-технічного прогресу, спрямованих на формування напруженості та посиленої діяльності сільськогосподарського виробництва через концентрацію до оптимального рівня авансованого капіталу на гектар земельних угідь, що забезпечує випереджальне збільшення виробництва продукції з цієї площі й підвищення ефективності використання вкладених ресурсів.

На нашу думку, інтенсифікація сільського господарства – це складний соціально-економічний та екологічний процес формування інтенсивного типу економічного розвитку на основі новітніх досягнень науково-технічного прогресу через використання інвестиційних і неінвестиційних чинників. Очевидно, що співвідношення між зазначеними чинниками буде різне в окремо взятих господарствах і залежатиме від рівня розвитку останніх (рис. 2).



Рис. 2. – Сутність і чинники інтенсифікації [11, с.7].

Питання методології та методики визначення показників інтенсифікації сільського господарства, окремих підприємств і галузей, особливо у пореформений період, залишаються відкритими. І все-таки серед учених-економістів немає спільної думки щодо визначення показників рівня інтенсивності, результативності й ефективності інтенсифікації. Пропоновані показники заслуговують на увагу, але їх недоліком є відсутність системи, що дозволяє дати комплексну, всебічну оцінку рівня інтенсивності сільськогосподарського виробництва.

Ми узагальнили результати наукових розробок учених економістів-аграрників і погоджуємося із визначенням системи показників матеріально-речової і результативної складових інтенсивності та економічної ефективності інтенсифікації [1;3;8]. В основу класифікації покладено вартісні основні й додаткові, а також натуральні показники. Отож, чим вищі показники матеріально-речової складової інтенсивності, за однакових інших умов, тим вищих результатів досягають аграрні підприємства, і навпаки, але за умови, що ці показники не перевищують оптимального рівня.

**Результати досліджень.** Проблему інтенсифікації в умовах пореформеного періоду розвитку економіки можна вирішувати лише на засадах всебічного відпрацювання системності. На нашу думку, інтенсифікацію доцільно аналізувати в три етапи з використанням відповідних показників (перший – визначення рівня інтенсивності, другий – результат інтенсифікації, третій – економічна ефективність інтенсифікації).

У межах виділених трьох етапів можна аналізувати інтенсифікацію у двох напрямках: за сукупними вкладеннями в динаміці і за додатковими вкладеннями за низку років. У першому разі матимемо картину процесу інтенсифікації та її результативності, у другому – аналіз зводиться до визначення ефективності додаткових вкладень [1; 2].

Оскільки сільське господарство складається з двох комплексів галузей виробництва (рослинництво і тваринництво), де виробляється великий обсяг розмаїтих видів продукції, показники рівня інтенсивності, результативності й ефективності інтенсифікації необхідно досліджувати на таких рівнях побудови як сільськогосподарське підприємство, рослинництво, тваринництво та окремі їх галузі.

Інтенсифікація аграрного виробництва має багатофакторний характер свого розвитку і тому вимагає комплексного, системного підходу до його дослідження – з точки зору теоретичного обґрунтування складових інтенсифікації та інноваційного розвитку [3].

На сучасному етапі всі аспекти економічного зростання аграрного сектору економіки тісно пов'язані з науково-технічним прогресом (НТП), що ґрунтується

на пізнанні природи і суспільства, застосуванні законів їх розвитку у виробництві.

НТП – це складне і багатогранне поняття, зміст якого можна визначити як постійний процес створення нових і вдосконалення існуючих знарядь і предметів праці, технологій виробництва, його організації й управління з метою досягнення більшого економічного і соціального ефекту [1].

В агропромисловому комплексі НТП здійснюється за технічним, технологічним, агрохімічним, біологічним і організаційно-економічним напрямками. Кожний з них охоплює широке коло конкретних проблем, розробка яких відкриває перед підприємствами широкі можливості для подальшого вдосконалення виробництва, збільшення обсягу продажу товарів вищої якості й одержання більших прибутків. Так, науково-технічний прогрес у сфері матеріально-технічної бази аграрного виробництва передбачає подальшу розробку теорії машин, автоматів і автоматизованих систем, комп'ютеризацію агропромислового виробництва, створення нових і вдосконалення існуючих систем машин для виробництва окремих видів сільськогосподарської продукції тощо, а технологічний – розробку ресурсо-, водо- та енергозберігаючих технологій, теорії і методів програмування врожаїв сільськогосподарських культур і продуктивності тварин на основі нових технологічних рішень.

Особливого значення на сучасному етапі набуває організаційно-економічний напрям інноваційного розвитку аграрних підприємств. Так, першочерговою задачею є створення і впровадження в підприємствах принципово нового внутрішньогосподарського економічного механізму, який зацікавлює би найманих працівників в ефективній праці, в досягненні високих результатів господарювання окремими виробничими підрозділами і підприємством у цілому.

У сучасних умовах господарювання метою інноваційної політики у сфері матеріально-технічного оновлення аграрного виробництва є впровадження інновацій у діяльність аграрних підприємств. Інноваційна політика регламентує складну систему науково-технічної, маркетингової, управлінської, виробничої й економічної діяльності. Вона виражає відношення керівництва до інноваційної діяльності підприємств, визначає її напрямки, мету, функції і форми діяльності.

Інструментом реалізації інноваційної політики є існуючий на кожному галузевому ринку агропромислового виробництва продуктово-ринковий портфель, що сприяє досягненню певних значень основних показників виробничо-господарської діяльності на основі якісно нових, інноваційних елементів матеріально-технічного забезпечення.

Задачі і функції складових інноваційної політики досить різні внаслідок існуючих розбіжностей інтересів структурно-галузевих складових

агропромислового виробництва. Склад задач і функцій елементів інноваційної політики у галузях агропромислового виробництва полягають у:

- розробці інноваційної політики кожної галузі агропромислового виробництва;
- моніторингу ситуації, що сформувалася на ринку;
- здійсненні всеохоплюючого контролю за цільовим використанням інноваційних фінансових ресурсів;
- створенні механізмів реалізації інноваційної політики;
- аналізі ефективності реалізації інноваційної політики.

Результатом реалізації науково-технічної політики у сфері агропромислового виробництва може стати прорив на пріоритетних напрямках, особливо у стратегічних для економіки України, бюджетонаповнюючих галузях, подолання технологічного відставання від провідних країн світу і побудова партнерських відносин з ними. Отже, ще однією важливою складовою інноваційного розвитку може стати державна система забезпечення і підтримки реалізації пріоритетів, від фундаментальних розробок, до участі у виробництві конкурентоспроможної продукції.

**Висновок.** Розвиток інтенсифікації аграрного виробництва має бути спрямований на комплексне вирішення техніко-технологічного переозброєння сільськогосподарських підприємств із врахуванням економічного, соціального та технологічно-інноваційного факторів, що при оптимальному поєднанні забезпечать високий рівень результативності та конкурентоспроможності виробництва агропромислового комплексу в цілому.

**Список літератури:** 1. Андрійчук В.Г. Економіка аграрних підприємств. – Підручк. – 2-е вид., доп. і перероблене. / В.Г. Андрійчук. – К.:КНЕУ, 2002. – 624 с. 2. Березівський П.С. Напрями інтенсифікації розвитку сільськогосподарських підприємств / П.С. Березівський, П.Н. Особа // Економіка АПК. – 2009. – №6 (174). – С.18-25. 3. Безуглий М.Д. Сучасний стан реформування аграрно-промислового комплексу України. / Безуглий М.Д., Присяжнюк М.В. – К.: Аграр. наука, 2012. – 48 с. 4. Вітков М.С. Основні фактори інтенсифікації аграрного виробництва в перехідний період до ринку / М.С. Вітков // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 17-20. 5. Гацура Я.Т. Методологічні положення інтенсифікації аграрного виробництва на інноваційній основі / Я.Т. Гацура. // Економіка АПК. – 2001. – № 9. – С. 65-70. 6. Дергач І.В. Економічна сутність та напрями розвитку інтенсифікації аграрного виробництва / І.В. Дергач // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 61-63. 7. Кириленко І.Г. Напрями підвищення конкурентоспроможності вітчизняного сільськогосподарського виробництва / І.Г. Кириленко // Економіка АПК. – 2005. – № 11. – С.68-72. 8. Макаренко П.М. Показники оцінки економічної стійкості аграрних підприємств /П.М. Макаренко, Л.О.Чіп // АгроСвіт. – 2008. – № 24. – С. 34-37. 9. Месель-Веселяк В.Я. Підвищення конкурентоспроможності аграрного сектору економіки України / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2007. – № 12. – С. 8-14. 10. Олійник В.О. Необхідність та умови розширеного відтворення в сільському господарстві України / В.О. Олійник // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 31-35. 11. Особа Н.П. Інтенсифікація виробництва в сільськогосподарських підприємствах.: автореф. дис. канд. екон. наук / Н.П.Особа – Львів: ЛНАУ, 2008. – 20 с. 12. Саблук П.Т. Основні напрями розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні. / П.Т. Саблук. Економіка АПК. – 2004. – № 12. – С. 3-16.

Надійшла редакції 15.10.2013

УДК 631.151.2

**Економічна сутність, особливості та напрями інтенсифікації в аграрних підприємствах / Науменко А. О., Науменко І. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 126–135. – Бібліогр.: 12 назв.**

В статті розглядаються теоретико – методологічні аспекти інтенсифікації сільськогосподарського виробництва. Розкрито сутність поняття інтенсифікації виробництва і значення в розвитку виробництва аграрної продукції. Проаналізовані основні напрями інтенсифікації виробництва в аграрних підприємствах. Обґрунтована необхідність єдності інтенсифікації і інноваційних механізмів розвитку аграрного виробництва.

**Ключевые слова:** інтенсифікація, інтенсивність, ресурсозбереження, інновації, інноваційне розвиток, науко – технічний прогрес.

The article examines the theoretical and methodological aspects of intensification of farming. The essence of the concept of intensification and its importance in the development of agricultural production. The basic directions of intensification of production in agricultural enterprises. The necessity of the unity of intensification and innovative mechanisms for development of agricultural production.

**Keywords:** intensification, intensity, resource conservation, innovation, development of innovation, scientific and technological progress.

УДК 658.3:658.8.027

**Т. В. ОМЕЛЯНЕНКО**, аспірант, НТУ «ХПІ»

### **ВИЗНАЧЕННЯ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ВЗАЄМОВІДНОСИНАМИ З КЛІЄНТАМИ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Стаття торкається дискусійної проблематики визначення поняття «стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств». Уточнено поняття «управління взаємовідносинами», обґрунтований стратегічний рівень управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств.

**Ключові слова:** стратегія, управління, взаємовідносини, клієнти, енергопостачальне підприємство.

**Постановка проблеми.** Процес поглиблення реформ ринку електроенергії, направлений на впровадження моделі ринку двосторонніх договорів з балансуєчим ринком, ставить принципово нові завдання перед обласними енергопостачальними підприємствами (далі – ОЕП). Клієнтська база розцінюється як основний нематеріальний актив ОЕП. При формуванні стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств в першу чергу потребує уточнення поняття «стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств». У науковій літературі відсутній єдиний підхід до поняття «управління взаємовідносинами». Разом з тим поняття «управління взаємовідносинами» має бути адаптоване до специфіки електроенергетики України в період її реформування та з урахуванням перспектив розвитку галузі.

**Аналіз літератури.** Поняття «управління взаємовідносинами» досліджувалось зарубіжними вченими, серед яких слід виділити Л. Беррі, К. Грєнрооса, Е. Гумессона, М. Хейкера. Заслужують уваги надбання

російської наукової школи: управлінню взаємовідносинами присвятили роботи С.П. Куц, М.М. Смирнова, В.О. Ребязіна, А.Г. Рожков та інші. Не обійшли увагою питання управління взаємовідносинами й вітчизняні науковці: А.В. Балабаниць, Л.В. Балабанова, Д.В. Райко. В той же час, автор стикається з неоднозначністю підходів до визначення поняття «управління взаємовідносинами»: науковці використовують поняття «маркетинг взаємовідносин», «управління партнерськими відносинами», «маркетинг партнерських відносин», і не всі науковці розглядали стратегічний рівень управління взаємовідносинами з клієнтами компанії. Така понятійна невизначеність й зумовила мету та завдання дослідження.

**Постановка завдання.** Таким чином, метою дослідження є уточнення поняття «стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств» з урахуванням особливостей функціонування вітчизняної електроенергетичної галузі в процесі поглиблення реформ енергоринку. Серед завдань дослідження виділені наступні: по-перше, обґрунтувати стратегічний рівень управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств, по-друге, адаптувати поняття «управління взаємовідносинами» до специфіки розвитку і управління взаємовідносинами на українському роздрібному ринку електроенергії між енергопостачальними підприємствами та клієнтами.

**Основний матеріал.** Стратегія управління взаємовідносинами розглядає напрямки розвитку та фінансові цілі бізнесу, та встановлює, яким чином підприємство збирається здобути лояльність клієнтів. Задача цієї стратегії – визначити цільові групи, залучити та утримати цінних клієнтів, щоб досягти цілей компанії (G. Gartner. Eight blocks of CRM). Сьогодні концепція управління взаємовідносинами з клієнтами (client relationship management – CRM) рухається в центр корпоративної стратегії. Мета управління взаємовідносинами – досягти рівноваги між цінністю компанії для акціонерів та її цінністю для клієнтів, створюючи взаємовигідні відносини [1, с. 253].

П. Друкер переконував, що кінцева мета будь-якого бізнесу – створення споживача, і саме на це має бути направлена стратегія бізнесу. А стратегія, в свою чергу – засіб реалізації теорії бізнесу в практичній діяльності. З іншого боку, стратегія – кращий спосіб перевірки теорії на практиці [2, с. 222].

Таким чином, управління взаємовідносинами з клієнтами має відбуватись на корпоративному рівні, а стратегія управління взаємовідносинами може вважатись корпоративною стратегією.

Перші дослідження з питань управління взаємовідносинами з'явилися в зарубіжній управлінській практиці 1980-х років і були пов'язані з вивченням промислових ринків та сфери послуг [3]. Автори концентрували свою увагу на



дослідженні теорії довіри та взаємних обов'язків між учасниками взаємодії. В 1990-х роках відбулося формування ключових моделей та напрямків дослідження з питань управління взаємовідносинами, розпочалось активне дослідження питання визначення цінності взаємовідносин.

Зведена характеристика деяких визначень поняття «управління взаємовідносинами» наведена в табл. 1 [4, 5].

Можна погодитись з тим, що управління взаємовідносинами зі споживачами передбачає спрямованість на довготривалий та взаємовигідний характер взаємовідносин, підвищення економічної цінності взаємовідносин для обох сторін взаємодії, досягнення спільних цілей при управлінні взаємовідносинами з учасниками взаємодії, необхідність розвитку і підтримки взаємовідносин між учасниками ринку.

Поряд з еволюцією поняття «управління взаємовідносинами» за кордоном, неможна залишити поза увагою вагомий внесок в теорію управління взаємовідносинами з клієнтами та партнерами підприємств, який зробили представники російської наукової школи.

Таблиця 1. Визначення змісту поняття «управління взаємовідносинами» зарубіжними авторами

Автор	Зміст поняття «управління взаємовідносинами»
Л. Беррі, 1983	Залучення споживачів, підтримка і розвиток взаємовідносин зі споживачами
К. Грьонроос, 1990	Встановлення, підтримка і розвиток взаємовідносин зі споживачами та іншими партнерами з метою отримання прибутку та досягнення спільних цілей. Це забезпечується взаємним обміном та виконанням зобов'язань
Р. Морган. Ш. Хант, 1994	Усі маркетингові дії, спрямовані на встановлення, розвиток, підтримку успішних взаємовідносин
Е. Гуммесон, 1996	Відносини, мережі та взаємодія, які розраховані на довготривалі взаємовигідні відносини з окремими споживачами
М. Хейкер, 1999	Активне створення, розвиток та підтримка лояльних, інтерактивних та вигідних взаємовідносин з певними споживачами протягом певного періоду часу
А. Парватіяр і Дж. Шет, 2000	Постійний процес втягнення в спільні програми та заходи посередників та кінцевих споживачів з метою створення та підвищення спільної економічної цінності з одночасним зниженням витрат
М. Брюн, 2003	Дії, які спрямовані на аналіз, планування, реалізацію, контроль заходів, які викликають, стабілізують, посилюють та відновлюють ділові відносини із зацікавленими сторонами компанії, переважно зі споживачами, а також на створення взаємної цінності в процесі цих взаємовідносин

Концепція управління взаємовідносинами розвивається у межах мережевого підходу міжфірмової кооперації, як висловила М.М. Смирнова [6]. Далі М.М. Смирнова зазначає, що «перенос акцента от сети на отдельные взаимоотношения компании-производителя и ее потребителя или группы потребителей позволяет сделать анализ более детальным и проанализировать конкретные инструменты управления в рамках выбранной стратегии». У статті [6] ставиться питання про те, «возможно ли вообще управление

взаимоотношениями без анализа сети отношений». Стаття містить висновок про те, що «больше внимания должно уделяться анализу среды, в которой строятся двусторонние взаимоотношения». Публікація [7] є відповіддю на думку А.А. Афанасьєва та С.П. Куща стосовно того, що міжфірмові мережі є найбільш складною формою розвитку маркетингу взаємовідносин [7]. Автор, керуючись метою дослідження, поділяє думку М.М. Смирнової, що слід перенести акцент від мережі на окремі взаємовідносини постачальника та споживача або групи споживачів з метою управління взаємовідносинами.

А.В. Моїсєєв [8] визначає маркетинг взаємовідносин як «практику построения долгосрочных взаимовыгодных связей с ключевыми партнерами, взаимодействующими на рынке: потребителями, клиентами, поставщиками, дистрибьюторами... Исследуя понятие управления взаимоотношениями с клиентами, мы определяем клиентоориентированный маркетинг как особую философию маркетинга, задачей которой является выработка программы взаимодействия с клиентами, направленной на удержание уже имеющихся клиентов и повышения их лояльности». Треба додати, що управління взаємовідносинами включає також залучення нових клієнтів поряд з утриманням постійних клієнтів. Автор аргументує це тим, що маркетинг взаємовідносин має двоєдину спрямованість і зосереджений як на залученні, так і на утриманні клієнтів, тобто на додаток до «наступальних» компанії потребують застосування «оборонних» стратегій, які скорочують плинність клієнтів [9, с. 156 – 160].

На думку С.П. Куща, управління взаємовідносинами – це «перманентный процесс, направленный на достижение целей сторон, совместное создание ценности, усиление рыночных позиций, формирование долгосрочного конкурентного преимущества» [10, с. 18]. Слід уточнити, що в управлінні взаємовідносинами з клієнтами компаній останні підсилюють ринкову позицію, в той час як клієнти отримують найкращу пропозицію з задоволення власних потреб при користуванні товаром (послугою). В той же час визначення поняття «управління взаємовідносинами», надане С.П. Кущем, автор вважає найбільш повним.

Наукова думка С.П. Куща отримала розвиток у роботах його послідовників: М.М. Смирнової та В.О. Ребязіної. М.М. Смирнова зосереджує увагу на ціннісних аспектах управління взаємовідносинами, і робить припущення про те, що «результатом внедрения компанией ориентации на развитие взаимовыгодных отношений является более высокий уровень воспринимаемой поставщиком ценности взаимоотношений – как на монетарном, так и на немонетарном уровне» [11, с. 36]. Тобто М.М. Смирнова має на увазі ціннісно-орієнтоване управління взаємовідносинами між учасниками ринку. В.О. Ребязіна вважає, що «первым шагом в процессе управления

взаимоотношениями компании с партнерами является формирование системы взаимоотношений» [12, с. 4]. В той же час, «под системой взаимоотношений компании с партнерами ... понимается одновременно существующий комплекс форматов взаимоотношений (единичные трансакции, повторяющиеся трансакции, долгосрочные отношения, партнерские отношения «покупатель – продавец», стратегические альянсы, сети, вертикальная интеграция) компании со всеми партнерами». Виходить, що клієнт ототожнюється з партнером компанії на думку В.О. Ребязіної. А.Г. Рожков ідентифікував та проаналізував «перечень основных содержательных элементов маркетинга взаимоотношений, определяющих специфику рассмотрения концепции ориентации на клиента в новых условиях: ориентация на долгосрочные взаимоотношения, совместное создание ценности, координация деятельности, активов, планов и стратегий в рамках взаимоотношений» [13, с. 15]. Це визначення на відміну від попередніх (М.М. Смирнової, В.О. Ребязіної, А.Г. Рожкова) включає, окрім орієнтації на довгострокові перспективи та спільне створення цінності в межах партнерства, координацію діяльності, активів, планів та стратегій. На думку автора, таке визначення є дуже влучним, оскільки координація є невід'ємною складовою управління.

У вітчизняних наукових джерелах Д.В. Райко «процес створення, підтримання й розширення довгострокових взаємовідносин із клієнтами та іншими партнерами підприємства, спрямований на залучення та використання всіх ресурсів (трудових, фінансових, матеріальних) із метою подальшого спільного отримання та розподілу вигоди від цієї діяльності між усіма учасниками взаємовідносин» відносить до партнерського маркетингу і його метою визначає «надання споживачеві довговічних цінностей» [14, с. 93]. Очевидно, що Д.В. Райко, на відміну від визначення В.О. Ребязіної, не ототожнює клієнтів компанії з партнерами. Автор вважає бачення партнерського маркетингу, представленого Д.В. Райко, більш обґрунтованим, оскільки надання клієнтам статусу партнерів залежить від специфіки функціонування окремих ринків, і не завжди клієнт компанії може стати її партнером.

Визначення управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств вимагає поглиблення наукової дискусії. Оскільки електроенергетика є специфічною галуззю, у якій ОЕП до переходу на модель ринку двосторонніх договорів та балансуєного ринку займають монопольне положення у регіоні, тарифи на електроенергію встановлюються та регулюються державними органами, інструменти і методи управління взаємовідносинами, подані у наукових джерелах, потребують уточнення та адаптації відповідно до галузевих особливостей. У зв'язку з цим виникла

необхідність дослідити визначення маркетингу взаємовідносин в електроенергетиці.

Л.Б. Мельник торкається питання формування довгострокових партнерських відносин зі споживачами електроенергії та партнерами енергопостачальних компаній в процесі вибору бізнес-моделі енергопостачального підприємства, й відносить це до площини маркетингових рішень [15, с. 12]. Проте, як вважає автор, управління взаємовідносинами між учасниками ринку електроенергії виходить за межі маркетингових рішень. Слід говорити не про маркетингове управління, а про управління маркетингом в контексті взаємодії зі споживачами електроенергії.

Ю.О. Єрошин відзначає, що «маркетинг взаимоотношений главным образом ориентирован на построение долгосрочных отношений, с целью удовлетворения потребностей потребителя, при этом путь к удовлетворению его потребностей лежит через знание особенностей поведения потребителей». Автор погоджується з таким визначенням частково, оскільки вважає, що шлях до задоволення потреб споживачів електроенергії – розуміння потреб споживачів, а не лише особливостей їх поведінки [16, с. 8].

Узагальнюючи бачення змісту поняття «маркетинг взаємовідносин» російськими дослідниками, автором виокремлено характерні особливості маркетингу взаємовідносин в електроенергетиці: по-перше, маркетинговий підхід до тлумачення поняття «управління взаємовідносинами»; по-друге, фокусування на створенні цінності взаємовідносин для учасників взаємодії і створення на цій основі конкурентних переваг; по-третє, системний характер взаємовідносин; по-четверте, орієнтація на довгостроковий характер взаємовідносин.

Очевидно, що представники російської наукової школи дотримуються маркетингового підходу до визначення змісту поняття «стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами (партнерами)». Проте, коли мова йде про управління взаємовідносинами в процесі реформування українського електроенергетичного ринку, автор вважає необхідним переміщення акценту з маркетингу взаємовідносин на управління взаємовідносинами. Тобто автор пропонує управлінський підхід до визначення поняття «управління взаємовідносинами», де маркетинг є одним з інструментів, який обслуговує управління взаємовідносинами.

Різноманітність підходів до визначення поняття «управління взаємовідносинами» серед представників вітчизняної та зарубіжної наукової спільноти доводить відсутність методологічного інтегратора, спроможного створити «теорію управління взаємовідносинами з клієнтами компаній». Практика управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних

підприємств, на думку автора, не потребує пошуку відповіді на питання щодо метафізики взаємодії між учасниками взаємовідносин на ринках. Автор ставить мету пояснити це явище (взаємодія економічних суб'єктів) стосовно внутрішнього роздрібного ринку електроенергії в контексті поглиблення реформ. Проблема управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств в умовах вітчизняної економічної системи більш важлива, ніж для тих країн, де управління взаємовідносинами з клієнтами набуло фактично буденного характеру. Питання постає щодо визначення меж адаптації і можливостей використання напрацьованих зарубіжною практикою інструментів управління взаємовідносинами з клієнтами підприємств. Відсутність напрацьованого вітчизняного досвіду з управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств дозволяє визначити теорію управління взаємовідносинами на ринку електроенергії як ту, яка лише формується. Центральна передумова сучасної теорії управління полягає у тому, що конкурентні переваги фірми виникають завдяки унікальним та важко копіюваним ресурсам [17, с. 34]. Автор пропонує вважати, що таким ресурсом для учасників взаємодії на ринку електроенергії може стати спільно сформована цінність взаємовідносин (енергопостачальними компаніями та клієнтами) шляхом дослідження особливостей розвитку ринку. Наукові засади управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств України знаходяться на початковій стадії, оскільки на сьогоднішній день відсутні статистично репрезентативні дослідження окремих вітчизняних компаній, що використовують управління взаємовідносинами з клієнтами. Тому будь-який підхід до пояснення управління взаємовідносинами між учасниками ринку електроенергії є намаганням пояснити конкретне явище, яке виникло і успішно використовується у зарубіжній практиці в умовах лібералізованих електроенергетичних ринків. Автор намагається запобігти імітуванню зарубіжних інструментів управління взаємовідносинами при їх застосуванні на українських енергопостачальних підприємствах. Разом з тим, у структурно-функціональному плані напрацьований за кордоном інструментарій управління взаємовідносинами розглядається автором як вихідним та базовим для створення стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств.

Отже, управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств є процесом, який носить довгостроковий характер, має на меті формування спільної цінності для учасників взаємодії, створення конкурентних переваг і зміцнення ринкових позицій сторін взаємодії.

Довгостроковий характер управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств, спрямований на спільне створення цінності

для учасників сторін взаємодії, потребує створення стратегії управління взаємовідносинами.

У науковій літературі існує низка підходів до визначення поняття «стратегія». Стратегія визначається як «принципи», «формула», «засіб», «програма дій», «набір правил», «система заходів», «напрямок розвитку», «система рішень». Термінологічне розмаїття визначення поняття «стратегія» вимагає від автора узагальнення визначення вимог до стратегії: по-перше, забезпечення конкурентних переваг; по-друге, забезпечення досягнення поставлених цілей; по-третє, забезпечення стабільної діяльності підприємства і сталого розвитку; по-четверте, підвищення ефективності діяльності; по-п'яте, розвиток адаптивних можливостей підприємства до змін у зовнішньому середовищі.

Слід зазначити, що стратегія управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств спрямована в першу чергу на створення стійких конкурентних переваг в процесі реформ ринку електроенергії за рахунок задоволення потреб клієнтів у якісному і надійному енергопостачанні та супутніх послугах.

Таблиця 2. Аналіз визначення поняття «стратегія»

Прізвище автора	Визначення поняття «стратегія»
1	2
Б. Карлофф [18]	Узагальнена модель дій, необхідних для досягнення поставлених цілей шляхом координації і розподілу ресурсів компанії
А. Чандлер [19]	Визначення довгострокових цілей і завдань підприємства, а також прийняття курсу діяльності і розподіл ресурсів, необхідних для досягнення цілей
К. Ендрюс [20]	Принципи організації цілей і задач, сформульовані таким чином, щоб визначити, в якій сфері бізнесу знаходиться чи має знаходитися компанія, якою вона має бути
А.А. Томпсон-мол., А. Дж. Стрікланд [21]	Комбінація методів конкуренції і організації бізнесу, спрямованих на задоволення клієнтів і досягнення цілей організації
М. Портер [22]	Створення унікальної та вигідної позиції, що передбачає певний набір видів діяльності
А. Мескон [23]	Комплексний план, сформований для здійснення місії організації і досягнення її цілей
Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уїтінгтон [24]	Напрямок і діапазон діяльності організації на довготривалий період часу, що дозволяє їй здобути переваги в мінливому середовищі за рахунок конфігурації ресурсів і компетенцій з метою виправдати очікування зацікавлених сторін
Д. Хассі [25]	Сукупність засобів, за допомогою яких підприємство наближається до досягнення своїх довгострокових цілей
К. Койн [26]	Інтегрована сукупність дій, що надає стійкої переваги перед конкурентами
О. С. Віханський [27]	Довгостроковий, якісно визначений напрямок розвитку підприємства, що стосується сфери, засобів і форм його діяльності, системи взаємин усередині нього, а також його позиції в навколишньому середовищі, що сприяють досягненню поставлених цілей
А. І. Люкшинов [28]	Набір правил для прийняття рішень, якими керується підприємство у своїй діяльності

Закінчення таблиці 2

1	2
В. Д. Маркова і С. А. Кузнецова [29, 30]	Генеральна програма дій, що виявляє пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети
С. Ляпіна [31]	Підхід до управління, який означає створення єдиної системи управління підприємством, орієнтованої на стабільну діяльність у довгостроковій перспективі, зміцнення конкурентоспроможності і зростання ефективності
В. А. Горемикін, О. А. Богомолов [32]	Система організаційно-економічних заходів з досягнення довгострокових цілей підприємства; генеральний напрям його діяльності, що забезпечує узгодження цілей, можливостей підприємства та інтересів працівників, програму (стратегічний план) дій, яка визначає пріоритети проблем і ресурси для досягнення основної мети, ефективну ділову концепцію з досягнення конкурентних його переваг; засіб досягнення цілей; дослідження майбутнього, аналіз можливих сценаріїв розвитку; постановку цілей і вироблення відповідної політики з їх досягнення; ідею, що дає перевагу в конкурентній боротьбі; систему способів управління діяльністю; сукупність перспективних орієнтирів для роботи підприємства
9 А. М. Петров [33]	Процеси управління підприємством, що реалізуються в два етапи: процес стратегічного планування і процес стратегічного управління
А. І. Білошапка [34]	Бачення від сьогодення до майбутнього змін навколишнього середовища підприємства, напрямів його діяльності, засобів для реалізації цілей.
В. С. Пономаренко, О. М. Гридід [35, 36]	Програма, відповідно до якої підприємство функціонує впродовж тривалого періоду часу
О. М. Тищенко[37]	Динамічна система управлінських рішень, спрямована на досягнення пріоритетних цілей у довгостроковій перспективі і спроможна оперативного реагувати на зміни зовнішніх і внутрішніх чинників, що формують діючу політику
Ю. Д. Костін, Ю. А. Левицький [38]	Набір стратегічних напрямків діяльності (цілей та способів їх досягнення) для забезпечення стійкого функціонування та розвитку

Таким чином, під стратегією управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств автор пропонує розуміти встановлення, підтримку і розвиток довгострокових взаємовідносин зі споживачами електроенергії, спрямованих на якісне задоволення попиту на електроенергію серед споживачів та спільне створення цінності для учасників взаємодії. Наведене поняття є конвергенцією державного галузевого рівня стратегії управління взаємовідносинами та корпоративної стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств.

**Висновок.** Узагальнення визначення поняття «управління взаємовідносинами» та його адаптація до потреб стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств з урахуванням процесу поглиблення реформ вітчизняного енергоринку надало змогу обґрунтувати стратегічний рівень управління взаємовідносинами. У ході наукової дискусії автором доведено, що управління взаємовідносинами з клієнтами вітчизняних енергопостачальних підприємств включає управління маркетингом взаємовідносин, й поняття «маркетинг взаємовідносин» та «управління взаємовідносинами» автор не ототожнює.

- Список літератури. 1.** Ньюэлл Ф. Почему не работают системы CRM. Управление отношениями с клиентами [Текст]: как добиться успеха, позволив клиентам управлять отношениями с вашей компанией: [Пер. с англ.] / Ф. Ньюэлл. – М.: Добрая книга, 2004. – 365 с. **2.** Друкер П. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. / П. Друкер. – М.: Вильямс, 2004. – 432 с. **3.** Долбина С.А. Теоретические предпосылки формирования бизнес-процессов в цепях ценности / С.А. Долбина, А.П. Тяпухин // Вестник МГОУ. Серия «Экономика». – 2011. – № 1. – С. 25 – 34. **4.** Куц С.П. Подходы к разработке механизма координации управления взаимоотношениями промышленной компании с партнерами / С.П. Куц // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2006. – Сер. 8. – Вып. 3. – С. 3-21. **5.** Куц С.П. Взаимоотношения компании с потребителями на промышленных рынках: основные направления исследований / С.П. Куц, М.М. Смирнова // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Сер. 8. – Вып. 4 (№32). – С. 31-56. **6.** Смирнова М.М. Комментарий к статье О.А. Третьяка «Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена» / М.М. Смирнова // Интернет-конференция «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века». – Режим доступа: <http://ecsocman.hse.ru/text/16210424/> **7.** Афанасьев А.А. Маркетинговые подходы компании на разных уровнях управления межфирменной сетью / А.А. Афанасьев, С.П. Куц // Интернет-конференция «Сетевые формы межфирменной кооперации: стратегические вызовы и конкурентные преимущества новых организаций XXI века». – Режим доступа: **8.** Моисеев А.В. Управление взаимоотношениями с клиентами в системе маркетинга предприятия: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.В. Моисеев. – СПб., 2005. – Режим доступа: **9.** Штерн Л. Маркетинговые каналы / Л. Штерн, А. Эль-Ансари, Э. Кофлан. – М.: Вильямс, 2002. – 624 с. **10.** Куц С.П. Методология управления межфирменными взаимоотношениями на промышленных рынках: автореф. дис. на соискание науч. степени докт. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / С.П. Куц. – СПб, 2007. – 46 с. **11.** Смирнова М.М. Управление взаимоотношениями на промышленных рынках как источник конкурентных преимуществ компании / М.М. Смирнова // Российский журнал менеджмента. – 2006. – № 3. – С. 27 –54. **12.** Ребязина В. А. Формирование портфеля взаимоотношений с партнерами на промышленных рынках: автореф. дис. на соиск. учен. степени канд. экон. наук 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / В. А. Ребязина. – СПб., 2011. – 26 с. **13.** Рожков А.Г. Формирование и развитие отношений клиентоориентированной компании: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / А.Г. Рожков. – М., 2012. – 27 с. **14.** Райко Д.В. Генезис поняття привабливості партнерів / Д.В. Райко // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2009. – Вип. V. – Т. 1. – С. 92 – 100. **15.** Мельник Л.Б. Стратегии энергосбытовых компаний в условиях перехода к конкурентному рынку электроэнергии: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Л.Б. Мельник. – М., 2008. – 24 с. **16.** Ерошин Ю.А. Маркетинг взаимодействия как концепция отношений электроэнергетических предприятий с потребителями электроэнергии: автореф. дис. на соискание науч. степени канд. экон. наук: спец. 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Ю.А. Ерошин. – 22 с. **17.** Третьяк О.А. Сетевые формы межфирменной кооперации: подходы к объяснению феномена / О.А. Третьяк, М.Н. Румянцева // Российский журнал менеджмента. – 2003. – № 2. – С. 25 – 50. **18.** Карлоф Б. Деловая стратегия: концепция, содержание, символы / Б. Карлоф. – Пер. с англ. – М.: Экономика, 2001. – 248 с. **19.** Chandler Jr. Strategy and Structure: Chapters in the History of the Industrial Enterprise / Jr. Chandler // Cambridge, MA: MIT Press, 1962. – 297 p. **20.** Эндрюс К. Концепция корпоративной стратегии / К. Эндрюс // В книге: Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс – СПб.: Питер, 2001. – 688 с. **21.** Томпсон А. Стратегический менеджмент / А. Томпсон, Дж. Стрикленд. – М.: Вильямс, 2006. – 928 с. **22.** Портер М. Конкуренция: [Пер. с англ.] / М. Портер. – М.: Вильямс, 2003. – 495 с. **23.** Мескон М. Основы менеджмента: пер. с англ. / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури : [Авт. вступ. ст.: Л.И.Евченко ; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, Высш. шк. междунар. бизнеса]. – М.: Дело, 2004. – 799 с. **24.** Джонсон Дж. Корпоративная стратегия: теория и практика: Пер. с англ. / Дж. Джонсон, К. Шоулз, Р. Уиттингтон. – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007.– 800 с. **25.** Хасси Д. Стратегия и планирование: путеводитель менеджера / Д. Хасси. – СПб.: Питер, 2002. – 384 с. **26.** Койн К. Как упорядочить процесс разработки стратегии / К. Койн, С. Субраманиян // Экономические стратегии. – 2001. – Осень. – С. 83 – 91. **27.** Виханский О. С. Стратегическое управление / О. С. Виханский. – М.: Гардарики, 1992. – 296 с. **28.** Люкишинов А. Н. Стратегический менеджмент / А. Н. Люкишинов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 375 с. **29.** Маркова В. Д. Стратегический менеджмент / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 369 с. **30.** Маркова В. Д. Стратегический менеджмент: курс лекций / В. Д. Маркова, С. А. Кузнецова. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 287 с. **31.** Ляпина С. Ю. Кризис стратегического менеджмента? / С. Ю. Ляпина // Вестн. НАУФОР. – 2002. – № 4. – С. 34–38. **32.** Горемыкин В. Л. Экономическая стратегия предприятия / В. Л. Горемыкин, О. А. Богомолов. – М.:



Филинь, 2001. – 506 с. **33. Петров А. М.** Методология выработки стратегии предприятия / А. М. Петров. – СПб.: УЭФ, 1992. – 127 с. **34. Белошапка А. И.** Стратегия достижения целей в бизнесе: теория и практика / А. И. Белошапка. – Днепропетровск: Пороги, 2003. – 798 с. **35. Пономаренко В. С.** Стратегічне управління підприємством / В. С. Пономаренко. – Х.: Основа, 1999. – 620 с. **36. Гридід О. М.** Організаційно-економічний механізм стратегічного розвитку підприємства / О. М. Гридід. – Х.: ХДЕУ, 2002. – 364 с. **37.** Стратегія розвитку регіональних підприємств електроенергетики: аспекти формування: монографія / [О. М. Тищенко, М. О. Кизим, Л. М. Шутенко та ін.]; за заг. ред. О. М. Тищенко. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 344 с. **38. Костін Ю. Д.** Стратегія розвитку корпорацій: сутність і ознаки / Ю. Д. Костін, Ю. А. Левицький // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – Т. 1 (133), № 4. – С. 101 – 106.

Надійшла редакції 06. 09.2013

УДК 658.3:658.8.027

**Визначення стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств / Омеляненко Т. В.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 135–145. – Бібліогр.: 38 назв.

Стаття кається проблематики определения понятия «стратегия управления взаимоотношениями с клиентами энергопоставляющих предприятий». Уточнено поняття «управление взаимоотношениями», обоснован стратегический уровень управления взаимоотношениями с клиентами энергопоставляющих предприятий.

**Ключевые слова:** стратегия, управление, взаимоотношения, клиенты, энергопоставляющее предприятие

The paper is about determination of term “client relationships strategy of energy distribution enterprises”. It is specified the term “relationships management”, it is justified strategy level of client relationship management in energy distribution enterprises.

**Key words:** strategy, management, relationships, clients, energy distribution enterprise.

УДК 657.421.3

**А. С. ОСТАПЕНКО**, канд. техн. наук, доц., ХНТУ, Херсон;  
**Т. М. ГОЛОВЧЕНКО**, канд. екон. наук, доц., ХНТУ, Херсон.

### **ДІЛОВА РЕПУТАЦІЯ: СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА ЇЇ ВПЛИВ НА ФІНАНСОВИЙ РОЗВИТОК ФІРМИ**

В роботі досліджено сутність та основні складові ділової репутації фірми (імідж, гудвіл, фінансова стійкість, організаційна культура, репутація керівника, якість продукції та послуг). Представлені основні підходи до оцінки ділової репутації фірми. Розглянуто вплив ділової репутації на фінансовий розвиток фірми.

**Ключові слова:** ділова репутація, імідж, гудвіл, репутаційний капітал, репутаційний аудит, репутаційний менеджмент.

**Вступ.** Сьогодні для ведення підприємницької діяльності (бізнесу) для її суб'єктів досить важливим є її ділова репутація. Це має значення головним чином для суспільства, адже саме воно є головним і неупередженим суб'єктом її оцінки.

Репутація – повноправний нематеріальний актив і тому формування, управління нею та використання як інструмента в жорстких умовах конкуренції, стає дедалі більш актуальним.

Ділова репутація фірми багато в чому визначає її можливості в залученні коштів, пошуку стратегічних інвесторів та партнерів, оперативності управління, яке може забезпечити побудова відносин із владою, формуванні попиту й лояльності споживачів. Позитивна ділова репутація є особливо важливою складовою успіху, яка допомагає захистити фірму, збільшити її вартість, отже впливає на ефективність її діяльності.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Питанням визначення ділової репутації займалися такі вчені як Балтатарова Е., Берницька Д.І., Кравчук Н.О., Букша К.С, Венедиктова В., Горін С.В., Гребешкова О.М., Кочин В.В., Новик В., Резонтов С., Соломандіна Т., Шиманська О.В. та ін. Проте, ділова репутація як стратегічний чинник трактується неоднозначно і потребує подальшого дослідження.

**Мета досліджень, постановка проблеми.** На основі викладеного можна сформулювати завдання дослідження, яке полягає в уточненні сутності, розкритті основних складових ділової репутації фірми та виявленні її впливу на фінансовий розвиток підприємства.

**Результати досліджень.** Ділову репутацію можна визначити як правову категорію: об'єктивна складова якої – немайнове благо, а суб'єктивна складова – інформація, яка формує ділову репутацію (тобто інформація, яка надається безпосередньо фірмою та оцінка ділової репутації іншими суб'єктами); а також як економічну категорію: у цьому випадку мова іде про гудвіл.

У науковій літературі репутацію дуже часто ототожнюють з іміджем і гудвілом. Дійсно, поняття «репутація», «імідж» і «гудвіл» близькі, однак, характеризуються істотними відмінностями.

Перш за все, необхідно проаналізувати ділову репутацію фірми як економічну категорію, виражену у формі гудвілу, який є нематеріальним активом, що має грошове вираження.

Відповідно до Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 19 затвердженого наказом Міністерства фінансів України №163 від 07.07.1999 року гудвіл – це перевищення вартості придбання над часткою покупця у справедливій вартості придбаних ідентифікованих активів та зобов'язань на дату придбання [11].

Порівняно з Україною у Російських стандартах бухгалтерського обліку (ПБУ 14/2007) ділова репутація визначається розрахунковим шляхом як різниця між купівельною ціною, що сплачується продавцю при придбанні підприємства як майнового комплексу (в цілому або його частини), і сумою всіх активів і зобов'язань по бухгалтерському балансу на дату його покупки (придбання) [9].

Ділова репутація може бути економічно виражена через оцінку її матеріальних та нематеріальних складових. Сукупна оцінка таких складових

можлива при продажі або інвестуванні фірми. Саме в цей час виникає гудвіл, який дозволяє виміряти співвідношення загальної цінності і бухгалтерської оцінки вартості фірми. Підсумковий розмір вартості фірми, розрахований з врахуванням нематеріальних активів, повинний бути скоригований залежно від конкретних обставин, зокрема, необхідно врахувати активи невиробничого призначення, що є у фірми. Результати, одержані таким чином, мають об'єктивну основу, надійність якої залежить від широти кола фірм-аналогів.

Теоретично, не претендуючи на вичерпність висвітлення даного питання, можна запропонувати три наступні методи оцінки вартості ділової репутації фірми (табл. 1).

Таблиця 1. Методи оцінки вартості ділової репутації фірми

Метод оцінки	Характеристика
Витратний	вартість визначатиметься як сума витрат на формування ділових зв'язків, створення ділової репутації, на рекламу, розвиток та підтримання такої репутації фірми, її рейтингу тощо, за цінами сьогодення
Ринковий	вартість ділової репутації та ділових зв'язків фірми визначатиметься на основі інформації про ціну відчуження ділової репутації та ділових зв'язків ряду інших конкуруючих суб'єктів господарювання, разом з тим для об'єктивної оцінки за даним методом необхідним є активно функціонуючий ринок купівлі-продажу ділової репутації та ділових зв'язків
Економічний	ділова репутація та ділові зв'язки фірми за останні кілька років оцінюватимуться з врахуванням «ринкової стійкості» (стабільності) даного суб'єкта господарювання

Вибір того чи іншого методу оцінки ділової репутації залежить від цілей оцінки, при цьому важливо дотримати не тільки інтереси фактичних власників фірми, але інтереси його потенційних інвесторів.

Таким чином, гудвіл має значення перш за все при продажі підприємства, а, по-друге, на цей нематеріальний актив досить часто посилаються господарські суди при визначенні розміру моральної шкоди, що заподіяна діловій репутації. Іншими словами гудвіл – це грошова вартість репутації як нематеріального активу фірми, яка проявляється в його здатності впливати на фінансові показники фірми [7].

Вважається, що імідж є емоційним сприйняттям фірми її клієнтами, контрагентами, іншими учасниками ринку. Імідж фірми – це сукупність уявлень, які сформувалися про неї у свідомості людей. Імідж – є унікальною характеристикою фірми, яка властива тільки їй, а тому важко піддається формалізації. Імідж фірми має дві складові: 1) зовнішній імідж фірми – уявлення людей, які не є її працівниками; 2) внутрішній імідж фірми – уявлення людей, які є її працівниками.

Позитивний імідж фірми як роботодавця сприяє залученню на вакантні робочі місця кращих фахівців, мотивує працівників працювати з повною віддачею, знижує плинність кадрів. Своєму іміджу приділяють велику увагу не

тільки «топові» організації, фірми-лідери, а практично всі фірми, яким не байдуже їхнє становище на ринку.

Тоді як репутація – це певним чином формалізоване сприйняття характеристик, переваг і недоліків конкретної фірми в бізнес-середовищі, стимулює клієнтів віддавати перевагу саме її продукції, а в кінцевому підсумку, підвищувати прибутковість фірми.

Таким чином, імідж є своєрідною «маскою» фірми, створеної з емоцій та розрекламованості брендів, а ділова репутація – це те, що ховається за цією маскою – вся реальна сутність фірми [2, с.42-43].

Отже, репутація фірми – поняття багатогранне і складне, всі її компоненти пов'язані між собою і тільки в комплексі можуть забезпечити адекватне враження про фірму.

Основні складові ділової репутації фірми наведені у табл. 2.

Таблиця 2. Основні складові ділової репутації фірми

Складові ділової репутації	Характеристика
Імідж	є емоційною привабливістю фірми
Гудвіл	як економічне відображення ділової репутації
Фінансова стійкість фірми	партнерам необхідно знати, що вони мають справу зі стабільною фірмою
Організаційна культура	як внутрішнє джерело формування ділової репутації
Репутація керівника	яка не може бути краще ніж репутація фірми, яку він очолює
Соціальна відповідальність фірми	виступає необхідною умовою довіри до фірми
Якість продукції	в ринкових умовах у виробника неякісної продукції не може бути позитивна ділова репутація

Джерело: розроблено авторами за даними [7, 12]

Слід відзначити і джерела інформації, тобто хто безпосередньо створює враження. Така інформація може надаватися самою фірмою, при цьому буде використовуватися реклама, різні акції і PR-компанії, які мають на меті привернути увагу споживачів і контрагентів, а по-друге – сформуванню своєї ділової репутації [6].

Також необхідно розглянути складові ділової репутації фірми, адже досить часто відбувається посягання не на ділову репутацію в цілому, а на конкретну її частину, зокрема, на установчі документи, найменування, місцезнаходження, конкурентоспроможність, репутацію керівного персоналу, платоспроможність, кредитоспроможність, гудвіл, попередні договори тощо.

У табл. 3 наведена класифікація складових ділової репутації фірми.

Наведені складові ділової репутації слід класифікувати з метою вибору належного способу захисту порушеної ділової репутації фірми.

Позитивна ділова репутація означає, що вартість фірми перевищує сукупну вартість її активів і пасивів, що фірмі властиве дещо таке, що не визначається вартістю її активів і пасивів. Це може бути наявність стабільних покупців, вигідне географічне положення, репутація якості, навички маркетингу і збуту,

технічне ноу-хау, ділові зв'язки, досвід управління, рівень кваліфікації персоналу тощо. Всі ці фактори забезпечують більш високий рівень прибутку, ніж той, що може бути отриманий при використанні аналогічних активів і пасивів, але за відсутності вищенаведених нематеріальних чинників. В свою чергу, негативна ділова репутація свідчить про зворотне.

Таблиця 3. Класифікація складових ділової репутації фірми

Класифікаційна ознака	Характеристика
За способом формуванням	первинні (установчі документи; найменування; місцезнаходження; конкурентоспроможність)
	набуті (репутація керуючого персоналу; платоспроможність; кредитоспроможність; гудвіл)
За майновою ознакою	пов'язані з майном (місцезнаходження, конкурентоспроможність, платоспроможність, кредитоспроможність, гудвіл)
	не пов'язані з майном (установчі документи, найменування, репутація керівництва, права інтелектуальної власності, гудвіл контрактів, комерційна таємниця)
За формою закріплення	задокументовані (установчі документи, найменування, місцезнаходження, платоспроможність, кредитоспроможність, гудвіл прав інтелектуальної власності, гудвіл контрактів, комерційна таємниця)
	незадокументовані (репутація керівництва, конкурентоспроможність, законслухняність)

Джерело: розроблено авторами за даними [9]

Стійка позитивна репутація створює для суб'єкта підприємницької діяльності ряд додаткових переваг, а саме: йому довіряють, а того, кому довіряють, при наявності альтернативного вибору обирають першим; з ним хочуть взаємодіяти. Більш того, якщо фірма з високою репутацією і допустить помилку, то при правильних діях не втратить довіри. Тому відомі фірми не бояться повідомити про помилку клієнтам, вибачитися перед ними і зробити все для того, щоб вона не сталася у майбутньому.

Необхідно зазначити, що в рамках оцінки ділової репутації фірми також мають значення такі поняття як репутаційний капітал, репутаційний аудит і репутаційний менеджмент.

Репутаційний капітал – це сума нематеріальних активів та внутрішніх характеристик суб'єкта, які збільшують акціонерну вартість, та є частиною його ринкової вартості.

Ділова репутація створює додаткову вартість до фактичної вартості фірми – ринкову капіталізацію, яка є більше, ніж просто вартість або ліквідаційна вартість активів. Суб'єкти господарювання з більшим рівнем репутаційного капіталу володіють наступними стратегічними перевагами: по-перше, зростання конкурентних переваг фірми в умовах кризи довіри до бізнесу, особливо фінансової сфери; по-друге, можливість активно контролювати та управляти

ризиками; по-третє, збалансованість фінансових та соціальних сфер діяльності, що сприяє довгостроковому успіху ведення бізнесу.

Враховуючи наведені стратегічні переваги, які отримують фірми з ефективним управлінням діловою репутацією, можна виділити основні конкурентні переваги, які отримують фірми з найбільш високим рівнем репутаційного капіталу: можливість стабільного ведення бізнесу, можливість встановлювати більш високі ціни, залучення кращих трудових ресурсів, покращання доступу до ринків капіталу, залучення інвесторів, створення бар'єрів для виходу на ринок конкурентів, оповіщення клієнтів про якість продуктів та послуг [5].

Багато фірм, які мають високу репутацію на ринку, крім маркетингових досліджень, щороку проводять дослідження з оцінки своєї ділової репутації – репутаційний аудит, завдання якого – намітити напрямки розвитку репутації, вчасно оцінити репутаційні загрози і не допустити їх здійснення.

Найбільш істотними факторами, які здатні знизити репутацію, виступають неефективність бізнесу, низький рівень менеджменту фірми, проблемні відносини з державою, конфлікти між власниками, а також корпоративна історія [8].

З позиції мінімізації негативного впливу, перерахованих вище факторів важливу роль відіграє антикризовий репутаційний менеджмент.

В антикризовому репутаційному менеджменті існують деякі правила, які вироблені попереднім гірким досвідом фірм і можуть мінімізувати збитки. Серед них негайне реагування на події, надання повної і правдивої інформації (при приховуванні, в будь-якому випадку журналісти або конкуренти довідаються, а це загрожує тільки зниженням репутації), ретельний вибір працівника фірми для спілкування з пресою, з чималим досвідом і високою посадою, щоб його слова викликали довіру.

У бізнесі існує золоте правило: подбай про своїх клієнтів і співробітників, а ринок подбає про тебе. Наприклад, компанія «Дженерал Моторс» одного разу витратила 3,5 млн. доларів на одні тільки поштові витрати, для того щоб попередити власників про дефекти двигунів [4, с.5].

Правильно побудовану, на справедливих принципах ринкової економіки, репутацію не можна переоцінити. Займаючись репутаційним менеджментом, керівництво фірми вкладає в її майбутнє, може захистити від зовнішнього тиску і внутрішніх загроз. Це своєрідна «подушка безпеки», яка спрацює в потрібний момент [1].

Ділову репутацію не можна скопіювати або замінити – це унікальна характеристика кожної фірми, рідкісний і унікальний актив, який неможливо купити або отримати без докладання певних зусиль. Вона набувається в процесі розвитку і є невід'ємним елементом фірми [12].

З огляду на це можна зробити висновок, що ділова репутація є нематеріальним активом сучасної компанії, який є стратегічно значущим, а отже, належить до стратегічних активів. Ділова репутація фірми є складовою частиною її ринкової вартості. За даними Ernst & Young в компанії Microsoft частка ділової репутації становить 84%, Disney – 66%, Yahoo – 91%, Nike – 76% [2, с. 43].

Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фірм необхідно: розвинути методологічні засади так званого репутаційного менеджменту; формування дієвого механізму управління діловою репутацією; подальша розробка методів її оцінки з урахуванням умов вітчизняного бізнес-середовища та стратегій реалізації заходів щодо формування й використання позитивної ділової репутації фірм [7].

**Висновки.** Ділова репутація є важливим засобом зміцнення позицій фірми, оскільки забезпечує додаткові конкурентні переваги на ринках праці, капіталу, ресурсів, цінних паперів. Стійка репутація не тільки полегшує доступ до різних ресурсів (кредитних, матеріальних, фінансових і т.д.), але і забезпечує надійний захист інтересів фірми у зовнішньому середовищі, впливає на обґрунтованість рішень в галузі менеджменту.

Формування позитивної репутації – необхідна умова досягнення тривалого і сталого розвитку фірми. Кожна фірма, яка формує свою ділову репутацію, перш за все, робить акцент на зв'язках зі споживачами і намагається висвітлити свою діяльність в засобах масової інформації.

Отже, ділова репутація фірми – це особисте нематеріальне благо фірми, яке формується на основі існуючої інформації про престиж її торгових марок, фірмового (комерційного) найменування, ділових якостей фірми, оцінки споживачів та інших зовнішніх суб'єктів.

Завершуючи все вищевикладене, зазначимо, як приклад, сім принципів ведення справ в Російській імперії, які напрацьовані ще в 1912 році: поважай владу, будь чесним і правдивим, поважай право приватної власності, люби і поважай людину, будь вірний слову, живи за можливостями, будь цілеспрямованим [4, с.19]. Можливо, саме ці принципи повинні стати керівними для формування ділової репутації фірми в сучасних економічних умовах, і тоді не буде виникати зайвих питань щодо тлумачення даної категорії.

**Список літератури:** 1. Балтатарова Е. Деловая репутация компании. Бизнес-Пост / Е. Балтатарова // Livejournal – 2008. – <http://baltatarova.livejournal.com/> 2. Берницька Д.І. Ділова репутація як стратегічний чинник розвитку підприємства / Д.І. Берницька, Н.О.Кравчук // Інноваційна економіка. – 2011. – №3. – С. 41-45. 3. Букиша К.С. Управление деловой репутацией. Российская и зарубежная PR-практика / К. С. Букиша. – М.: Изд-во «Вильямс», 2007. – 144 с. 4. Венедиктова В.И. Гудвилл: Цена престижа фирмы / В.И. Венедиктова. – Харьков: Фирма «Консум», 1998. – 175 с. 5. Головащенко В. Репутационный капитал и его влияние на конкурентоспособность банков / В. Головащенко. – [Електр. ресурс] – Режим доступу: <http://8cent-emails.com/> 6. Горин С.В. Деловая репутация организации / С.В. Горин. – М.: Изд-во «Феникс», 2006. – 256 с. 7. Гребешкова О.М. Ділова репутація як стратегічний актив компанії/ О.М. Гребешкова, О.В. Шиманська. – [Електр. ресурс] – Режим доступу:

<http://elgreb.at.ua/publ/> 8. Когда необходима оценка деловой репутации. – [Електр. ресурс] – Режим доступу: <http://rekmar.com.ua/> 9. Кочин В.В. Захист ділової репутації суб'єктів підприємницької діяльності / В.В. Кочин. – [Електр. ресурс] – Режим доступу: <http://www.media-yuryst.com> 10. ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов». – [Електр. ресурс] – Режим доступу: <http://www.buhgalteria.ru> 11. П(С)БО 19 «Об'єднання підприємств». – [Електр. ресурс] – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/> 12. Соломанидина Т. Деловая репутация как одно из важнейших стратегических преимуществ компании / Т. Соломанидина, С. Резонтов, В. Новик // Управление персоналом. – 2005. – №3. – [Електр. ресурс] – Режим доступу: <http://www.top-personal.ru/>.

Надійшла редакції 16. 10.2013

УДК 657.421.3

**Ділова репутація: сутність, складові та її вплив на фінансовий розвиток фірми / Остапенко А. С., Головченко Т. М.** // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 50(1023). – С. 145–152. – Бібліогр.: 12 назв.

В работе исследована сущность и основные составляющие деловой репутации фирмы (имидж, гудвилл, финансовая устойчивость, организационная культура, репутация руководителя, социальная ответственность, качество продукции и услуг). Представлены основные подходы к оценке деловой репутации фирмы. Рассмотрено влияние деловой репутации на развитие фирмы.

**Ключевые слова:** деловая репутация, имидж, гудвилл, репутационный капитал, репутационный аудит, репутационный менеджмент.

In article investigates the nature and main components of business reputation (image, goodwill, financial stability, organizational culture, reputation manager, quality products and services). The basic approaches to assessing the reputation of the company. The effect of reputation on the development of the company.

**Keywords:** business reputation, image, goodwill, reputation capital, audit reputation, reputation management.

УДК 336.13.051

**О. В. ПОРТНА**, канд. екон. наук, доц., ХІНЕМ, Харків

## **НЕБАНКІВСЬКІ ФІНАНСОВІ УСТАНОВИ У СКЛАДІ СУКУПНОГО ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ**

В статті розглянуто значення діяльності небанківських фінансових установ для формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу України. Проаналізовано тенденції розвитку небанківських фінансових установ як суб'єктів сукупного фінансового потенціалу України та наведено перспективні напрями підвищення ефективності їх функціонування. Бібліогр.: 8 назв.

**Ключові слова:** небанківські фінансові установи, сукупний фінансовий потенціал країни.

**Вступ.** Успішний розвиток небанківських фінансових установ, як вагомого елементу фінансового сектору та складової сукупного фінансового потенціалу України, є запорукою стабільного й ефективного функціонування останнього та всієї фінансово-економічної системи. Протягом останніх років функціонування цього сектору характеризується зростанням кількісних показників капіталу, зобов'язань і активів, посиленням конкуренції, особливо з іноземними компаніями. Утім, зростання кількісних показників не призвело до істотного поліпшення якісних характеристик, що впливає на сукупний фінансовий потенціал України. Застосування інноваційно-інвестиційної моделі розвитку



передбачає необхідність створення реальних умов зміцнення фінансового потенціалу небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу України.

Значення та роль для економіки та сукупного фінансового потенціалу країни діяльності небанківських фінансових установ важко переоцінити. Але існують проблеми притаманні всім небанківським фінансовим установам, присутнім в Україні: недовіра вкладників, відсутність фінансової грамотності населення, а отже і належного рівня поінформованості, неефективний державний контроль, неврахування менталітету тощо.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** Останнім часом у науковій літературі проблемам та особливостям розвитку фінансового сектора України, аналізу його структури та взаємозв'язків з іншими елементами фінансово-економічної системи приділяється значна увага. Слід визначити праці таких вітчизняних науковців, як В. Базилевич, О. Барановський, В. Геєць, А. Гриценко, В. Глущенко, І. Лютий, С. Міщенко, С. Науменкова, В. Опарін, С. Шумська, І. Чугунов та багато інших. Разом із тим ще багато питань, зокрема функціонування небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу України, значення, формування, результати використання залишаються поза увагою науковців і практиків. Тому актуальним вважаємо розглянути функціонування небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу України.

**Мета дослідження, постановка проблеми.** Розглянути значення діяльності небанківських фінансових установ для формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу України. Проаналізувати тенденції розвитку небанківських фінансових установ як суб'єктів сукупного фінансового потенціалу України та навести перспективні напрями підвищення ефективності їх функціонування.

**Матеріали дослідження.** Матеріалами є дослідження вітчизняних науковців та фахівців, статистичні дані, дані Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг, Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку.

**Результати дослідження.** Дослідження небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу обумовлена пошуком шляхів найбільш адекватної фінансової політики й впливу на фінансово-економічний розвиток України, можливості мобілізації та реалізації потенціалу. На думку О. Лунякова підвищена увага до функціонування фінансових ринків обумовлена тим, що фінансові ринки в умовах стійкого економічного росту періодично можуть продуціювати шоки, які пов'язані з формуванням системних фінансових ризиків. В країні, де накопичені фінансові дисбаланси (ризики) є високими,

фінансова система в умовах кризи зазнає найбільших потрясінь. При цьому системні зрушення у наданні фінансових послуг виникають через скорочення кредиту (кредитного циклу), при якому збитки, що несуть банки та інші кредитори, призводять до зменшення кредитування домашніх господарств та фірм, що, у свою чергу, знижує загальну економічну активність [1, с. 256; 2].

Тому сукупний фінансовий потенціал України значною мірою залежить від належного та ефективного функціонування небанківських фінансових установ, ринків фінансових послуг, розроблення та реалізації стратегії їх розвитку та вирішення системних питань функціонування. Приєднуємося та поділяємо думку С. Науменкової та С. Міщенко, що головне завдання фінансового сектору полягає в забезпеченні руху фінансових ресурсів від кредиторів до позичальників та їх трансформації в часі в інші види з метою ефективного перерозподілу та спрямування на приріст інвестицій і економічне зростання, поглинання надлишкової грошової маси, перерозподілу ризиків, підвищення рівня ліквідності, досягнення фінансової й економічної стабільності [3, с. 54]. Що, у свою чергу, безпосередньо позначається на мобілізації та реалізації сукупного фінансового потенціалу країни.

Розглядаючи методологію визначення та оцінки фінансового потенціалу України С. Шумська зазначає, що роль забезпечувальних сфер – фінансового ринку – через сукупність різноманітних форм мобілізації й переміщення фондів фінансових ресурсів у розрахунках представлено відповідними частинами у складі фінансових ресурсів держави, підприємств та домашніх господарств (як залучені кошти). Крім того, оскільки в організаційному плані фінансовий ринок є сукупністю фінансових інституцій, які супроводжують потоки коштів від власників фінансових ресурсів до користувачів, їх власний капітал окремо включено у величину сукупного фінансового потенціалу країни (як суб'єктів, що роблять важливий внесок у його формування). Тому у розрахунках ФП України окремою складовою виділено блок ресурсів фінансового ринку та страхування, до якого віднесено на цьому етапі дослідження (за відсутності повних даних) лише обсяги статутного капіталу та сплачені статутні фонди сектору небанківських фінансових установ [4, с. 61]. У розрахунках С. Шумської капітал сектору НБФУ складав: у 2001 р. – 1062 млн грн, у 2002 – 1576 млн грн, у 2003 – 3545 млн грн, у 2004 – 5534 млн грн, у 2005 – 6660 млн грн, а сукупний фінансовий потенціал відповідно: у 2001 р. – 1092346 млн грн, у 2002 р. – 1214426 млн грн, у 2003 р. – 1428315 млн грн, у 2004 р. – 1756802 млн грн, у 2005 р. – 2163385 млн грн [4, с. 60]. На основі наведених даних можна стверджувати, що ресурси небанківських фінансових установ є активною складовою сукупного фінансового потенціалу країни. На думку О. Малютіна український ринок небанківських фінансових послуг залишається невеликим і

недостатньо розвинутим. Тим часом інститути фінансового посередництва з допомогою відповідних інструментів фінансового ринку залучають кошти населення і реального сектору економіки з наступною їх трансформацією в продукти фінансування бізнесу, що в разі проведення ефективної грошово-кредитної політики сприятиме підвищенню рівня монетизації економіки без інфляційного тиску. І саме це є потужним джерелом довгострокового економічного зростання країни [5, с. 97].

Розглянемо сучасний стан функціонування небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу України. У плані діяльності на 2013 рік та 2014–2015 роки Національної комісії, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг аналізується поточна ситуація у сфері діяльності, і зазначається, що у структурі українського фінансового сектора частка небанківського сегмента залишається невиправдано малою і не перевищує 7% загального обсягу активів фінансових установ [6].

Станом на 31.12.2011 в Державному реєстрі фінансових установ налічувалося 1979 небанківських фінансових установ (442 – страхові компанії, 613 – кредитні спілки, 96 – недержавні пенсійні фонди, 251 – фінансові компанії, 456 – ломбарди та ін.). У порівнянні з попередніми роками кількість небанківських фінансових установ поступово зменшується (з -1% до -1,5% на рік) [6].

Обсяг загальних активів небанківських фінансових установ у 2010–2011 роках набув тенденції щодо зростання. Розмір активів небанківських фінансових установ на кінець 2011 року в порівнянні до 2010 року збільшився на 14,3% і склав 79,9 млрд.грн. З них найбільшу частку становлять активи страховиків (60,2%), фінансових компаній (22%) та активи кредитних установ (у сукупності 14,8%). Найбільші темпи приросту активів спостерігаються у фінансових компаній (+70%). Позитивні тенденції зростання у 2011 році також мали місце у інших кредитних установ (+56,2%) та ломбардів (+35,5%) [6].

Протягом I кварталу 2012 року на окремих ринках небанківських фінансових послуг мало місце значне зростання обсягів наданих послуг – від 19,0% до 39,6%, збільшились обсяги пенсійних внесків та виплат, валових страхових виплат, наданих послуг фінансових компаній, позик, наданих ломбардами [6].

Разом з тим, на ринку кредитної кооперації мало місце скорочення діяльності по залученню коштів від населення та обсягів кредитування – на 15,5% та 9,8% відповідно, що є наслідком зменшення обсягу нового кредитування, а також відтоку вкладів членів кредитних спілок та волатильності рівня платоспроможності позичальників [6].

Безумовно, кожний з видів небанківських фінансових установ потребує окремого розгляду фінансових ресурсів та потенціалу з метою виявлення конкретних проблем та можливих шляхів їх вирішення у складі сукупного фінансового потенціалу України. Але, узагальнюючи приєднуємося до думки О. Малютіна, що перспективним є створення моделі взаємодії фінансового і реального секторів економіки для більш ефективної співпраці фінансово-кредитних установ та підприємств, яка передбачає появу ефективних інститутів фінансового посередництва, інтегрованих у світову фінансову систему і здатних використовувати як внутрішні, так і зовнішні джерела фінансування, генерувати інструменти пропозиції та попиту в довгострокові фінансові ресурси. Усе це, у свою чергу, сприятиме розвитку ефективної та конкурентної національної економіки [5, с. 100].

Для того, щоб ефективно мобілізувати та використовувати ресурси небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу країни, важливо більш зважено підходити до регулювання їх діяльності саме в зазначеному контексті. У світлі вищезазначеного дуже доречними та своєчасними стають заходи, що запропонувала Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку щодо розвитку фондового ринку, виконання яких, можна сподіватися, якісно та кількісно позначиться на діяльності фінансового ринку, а також на формуванні та функціонуванні всього сукупного фінансового потенціалу України. Діяльність Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку спрямовується на реалізацію заходів, визначених Програмою економічних реформ України на 2010-2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада», якою передбачено необхідні кроки для зростання й розвитку фондового ринку й сектору фінансових послуг шляхом [7, 8]:

- посилення інституціональної спроможності й операційної незалежності регуляторів ринку небанківських фінансових послуг і фондового ринку;
- посилення вимог до управління ризиками, прозорості діяльності й розкриття інформації учасниками фінансового ринку;
- створення законодавчої бази для впровадження нових фінансових інструментів та механізмів перерозподілу коштів, у т.ч. похідних цінних паперів;
- удосконалення регулювання іпотечного ринку, у т.ч. вирішення питання обігу заставних інструментів на іпотечному ринку України;
- створення єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів;
- введення єдиних правил розрахунків біржового курсу цінних паперів, запобігання маніпулюванню ціноутворенням на ринку цінних паперів, посилення на законодавчому рівні відповідальності за використання інсайдерської інформації;

– стимулювання збільшення обсягів операцій на організованому сегменті фондового ринку шляхом продажу на фондовій біржі пакетів акцій до 25 відсотків статутного капіталу приватизованих об'єктів.

В рамках реалізації Програми економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада» Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку розроблено проект Програми розвитку фондового ринку України на 2012–2014 роки, в якій конкретизовано та більш детально викладено положення загальнодержавної Програми економічних реформ на 2010-2014 роки щодо ринку цінних паперів, зокрема [7, 8]:

– створення законодавчої бази для впровадження нових фінансових інструментів та механізмів перерозподілу коштів;

– посилення інституціональної спроможності й операційної незалежності регулятора фондового ринку;

– посилення вимог до управління ризиками, прозорості діяльності та розкриття інформації учасниками фондового ринку;

– створення єдиної системи депозитарного обліку цінних паперів.

Актуальною проблемою є вдосконалення механізмів валютного регулювання на фондовому ринку. Не вдосконалюючи систему валютного регулювання, неможливо здійснити інтеграцію українського ринку капіталу у світовий ринок. Без цього вітчизняні емітенти не зможуть ефективно реалізовувати цінні папери іноземним інвесторам, а вітчизняні інвестори – купувати іноземні цінні папери [7, 8].

У напрямку розвитку організованого ринку цінних паперів планується запровадити стимули щодо здійснення IPO українськими компаніями. При цьому важливо розширювати доступ до фондових бірж для інвесторів-фізичних осіб. Програма розвитку фондового ринку передбачає вдосконалення системи звітності ІСІ, розширення переліку інструментів, в які можуть інвестуватися кошти ІСІ, запровадження інституту інвестиційних консультантів [7].

Спираючись на вищезазначене можна стверджувати, що дуже важливими є розробка й ефективне впровадження низки заходів, які на теоретичному та практичному рівнях підвищать ефективність діяльності небанківських фінансових установ як важливих складових формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу України, дадуть можливість подальшого розвитку. Підготовку та реалізацію заходів щодо підвищення ефективності діяльності небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу країни потрібно здійснювати у певній послідовності: мобілізація сукупного фінансового потенціалу країни; мобілізація ресурсів небанківських фінансових установ у складі сукупного фінансового потенціалу країни; вибір пріоритетних напрямів використання ресурсів; розробка способів та напрямів

залучення ресурсів; реалізація розробленої політики та контроль за її виконанням.

**Висновки.** Підсумовуючи можна зазначити, що діяльність небанківських фінансових установ якісно та кількісно впливає на формування та функціонування сукупного фінансового потенціалу, на розвиток національної економіки, зміцнення фінансових можливостей України.

**Список літератури:** 1. Луняков О.В. Динамические взаимосвязи основных сегментов финансового рынка Украины / О.В. Луняков // Бизнес Информ. – 2012. – № 9. – с. 256-261. 2. Хакоме Л. Защита системы в целом / Л. Хакоме, Э. Ни // Финансы и развитие. – Вашингтон: Международный валютный фонд. – 2012. – Вып. 49. – № 3. – С. 30-33. 3. Науменкова С.В. Институційний розвиток фінансового сектору України / С.В. Науменкова, С.В. Міщенко // Фінанси України. – 2008. – № 7. с. 53-71. 4. Шумська С.С. Фінансовий потенціал України: методологія визначення та оцінки / С.С. Шумська // Фінанси України. – 2007. – № 5. – С. 55–64. 5. Малютін О.К. Оцінка фінансового сектору та його значення в економічному розвитку України / О.К. Малютін // Фінанси України. – 2010. – № 3. с. 92-100. 6. Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері ринків фінансових послуг [Електронний ресурс]: офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua/1.html> – Назва з екрану. 7. Національна комісія з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]: офіційне Інтернет-представництво. – Режим доступу: <http://nssmc.gov.ua/> – Назва з екрану. 8. Програма економічних реформ на 2010–2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна влада» [Електронний ресурс]: Офіційний сайт Державної служби України з питань регуляторної політики та розвитку підприємництва. – Режим доступу: <http://www.dkrp.gov.ua/info/409> – Назва з екрану.

Надійшла редакції 11. 10.2013

УДК 336.13.051

**Небанківські фінансові установи у складі сукупного фінансового потенціалу України / Портна О. В.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 152–158. – Бібліогр.: 8 назв.

В статті розглянуто значення діяльності небанківських фінансових установ для формування і функціонування сукупного фінансового потенціалу України. Проаналізовані тенденції розвитку небанківських фінансових установ як суб'єктів сукупного фінансового потенціалу України і наведені перспективні напрями підвищення ефективності їх функціонування.

**Ключевые слова:** небанківські фінансові установи, сукупний фінансовий потенціал країни.

The article highlights the importance of non-bank institutions activity for accumulation of the combined financial potential of Ukraine and its operation. The tendencies of the development of non-bank institutions as subjects of the combined financial potential of Ukraine have been analyzed. The prospective directions of improving the efficiency of their operation processes have been specified.

**Keywords:** non-bank financial institutions, combined financial potential of the country.

УДК 339.923

**О. І. ПУШКАР**, докт. екон. наук, проф., ХНУРЕ, Харків;  
**Н. Д. СТРЕЛЬЧЕНКО**, магістрант, НТУ «ХПІ».

## СТРАТЕГІЧНІ АЛЬЯНСИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ ЕКОНОМІКИ

В даній статті проведено дослідження функціонування міжнародних стратегічних альянсів та обґрунтовано їх фактори успіху, що можуть бути використані для створення майбутнього стратегічного альянсу.

© О. І. Пушкар, Н. Д. Стрельченко, 2013

**Ключові слова:** стратегічний альянс, фактори успіху, глобалізація економіки.

**Вступ.** Динамічні зміни, що відбуваються в економічному просторі, потребують від суб'єктів господарювання швидкої реакції, яка передбачає зміну стратегічної поведінки. Розрахунок лише на власні ресурси та можливості в сучасному світі не дає бажаних результатів. Саме тому міжнародні стратегічні альянси перетворилися на головний вид успішного розвитку підприємства в умовах глобалізації економіки.

**Аналіз останніх досліджень і літератури.** Широкий спектр питань щодо створення й управління міжнародними стратегічними альянсами розкрито в працях таких вчених як: М.Бобіна, Б.Гаретт, П.Дюсож, А.Томсон, Б.А.Чуб, О.М.Ястремська, Петров А.Н., Карпунін Е.А., Долгоруков А.М., Іванов Ю.В., Когут Б., Зінін Н.А., Ноздрьова Р.Б. Проте наразі залишається актуальним дослідження сутності поняття стратегічного альянсу, причин їх утворення, визначення основних переваг та недоліків, умов функціонування у міжнародному середовищі. Відсутність злагоженості поглядів учених щодо визначення сутності та змісту поняття «стратегічний альянс» та особливостей функціонування зумовили актуальність даного дослідження.

**Мета дослідження** – обґрунтування факторів успіху стратегічних альянсів.

**Постановка проблеми.** Аналіз наукової літератури показав, що існує велика складність формування стратегічних партнерств підприємствами України, і це зумовлене тим, що між ними відсутні навички взаємодопомоги, на відміну від закордонних, які мають сформовані системи кооперування.

Утворення альянсу між різними самостійними підприємствами на сьогоднішній день пов'язане з такими проблемами як: відсутність добре налагоджених систем обміну інформацією, недостатній досвід співробітництва та рівень довіри між партнерами, відсутність гарантій нерозголошення комерційної таємниці, низький професійний рівень менеджерського персоналу, кризовий стан вітчизняної економіки.

Отже, в сучасному світі, частиною якого є Україна, для переважної більшості вітчизняних підприємств робота поодиночці є більше неможливою, що і зумовлює вирішення поставленої проблеми, щоб протистояти конкуренції з боку великих компаній.

**Результати досліджень.** У наукових публікаціях, присвячених питанню формування стратегічних альянсів немає чіткого визначення даного поняття. Сучасні вчені по-різному трактують поняття стратегічного альянсу. Після аналізу поняття, можна сказати, що стратегічні альянси є результатом комплексної міжфірмової кооперації з певною спеціалізацією і концентрацією ресурсів для отримання взаємної вигоди. Стратегічні альянси засновані на

об'єднанні фірм, що відрізняє їх від інших форм міжфірмової кооперації, при яких фірми здійснюють співробітництво без створення спільних підприємств. По-друге, стратегічні альянси – це результат об'єднання незалежних фірм, тобто об'єднання фірм без переходу права власності (контролю) від однієї компанії до іншої, на відміну від результату злиття і поглинання, при якому співробітництво між компаніями переростає в співпраця всередині укрупненої компанії, розглянуте вже в рамках внутрішньофірмового поділу праці.

Отже, стратегічні альянси – це особлива форма взаємодії між незалежними компаніями, які спільно здійснюють проект або вид діяльності, концентруючи при цьому свої знання та ресурси з метою скорочення витрат, зниження ризиків, завоювання ринків збуту і просування продукції і в результаті отримання взаємної вигоди.

Серед основних причин вступу до міжнародних стратегічних альянсів можна віднести: отримання доступу до ринків партнерів, використання нових технологій, скорочення часу для нововведень, економія на багатьох видах виробничих витрат, оптимізація НДДКР, доступ до матеріальних і нематеріальних активів партнерів.

У ході аналізу прикладів міжнародних стратегічних альянсів «Nummi» «FS-X» «Xerox International Partners» підтверджено, що дійсно наступні фактори визначають успіх альянсу:

1) організаційна культура і політика корпорації, орієнтована на «навчання» у партнера;

2) захищеність ключових компетенцій;

3) динамічна структура управління, що дозволяє гнучко реагувати на зміни як у зовнішньому середовищі, так і в самому альянсі, а також в компаніях, його складових;

4) заохочення розумного ризику, необхідного для найбільш повного розкриття потенціалу співробітництва;

5) регулярна переоцінка завдань, що дозволяє розкривати нові горизонти співпраці;

6) рівномірний розподіл повноважень для забезпечення рівноправної участі сторін в управлінні;

7) полегшений обмін інформацією, що дозволяє уникнути тривалих процедур прийняття рішень;

8) розвиток нового типу менеджера, характеристики якого дозволяють ефективно організовувати і здійснювати співробітництво.

**Висновки.** Уточнено зміст поняття «стратегічний альянс». Показано, що це особлива форма взаємодії між незалежними компаніями, які спільно здійснюють проект або вид діяльності, концентруючи при цьому свої знання та



ресурси з метою скорочення витрат, зниження ризиків, завоювання ринків збуту і просування продукції і в результаті отримання взаємної вигоди. У ході аналізу прикладів зарубіжних стратегічних альянсів були визначені фактори успіху і можуть бути використані при створенні нового стратегічного альянсу.

**Список літератури:** 1. Токмакова І.В. Дослідження сутності стратегічних альянсів як перспективної форми кооперації вітчизняних підприємств. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – № 30. – С. 93-97. 2. Безрукова Я.М. Міжнародні стратегічні альянси [електронний ресурс]: зовнішньоекономічна діяльність. – Режим доступу: [http://www.rusnauka.com/33\\_NIEK\\_2008/Economics/37049.doc.htm](http://www.rusnauka.com/33_NIEK_2008/Economics/37049.doc.htm) 3. Малий бізнес і влада стратегічних альянсів [електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.powerhomebiz.com/vol5/strategicalliance.htm> 4. В.Г.Кузнєцов, У.О.Іванова Транскордонні стратегічні альянси: економічна природа та тенденції розвитку. // Вісник Хмельницького національного університету, 2009. – № 4, т. 1. – С.111-116. 5. Ноздрьова Р.Б. Стратегічні альянси в міжнародному бізнесі // Менеджмент у Росії і за кордоном. – 2002. – № 6. 3.

Надійшла до редколегії 15.07.2013

УДК 339.923

**Стратегічні альянси в умовах глобалізації економіки / Пушкар О. І., Стрельченко Н. Д.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 158–161. – Бібліогр.: 5 назв.

В данной статье проведено исследование функционирования международных стратегических альянсов и обосновано их факторы успеха, которые могут быть использованы для создания будущего стратегического альянса.

**Ключевые слова:** стратегический альянс, факторы успеха, глобализация экономики.

In this article conducted the research of the international strategic alliances and justified their success factors that can be used to create future strategic alliance.

**Keywords:** strategic alliance, success factors, economic globalization.

УДК 331.108.2

**О. І. РАТУШЕНКО**, здобувач, Відкритий міжнародний університет розвитку людини «Україна», Харків

## **СТРАТЕГІЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ**

Стаття присвячена дослідженню особливостей теоретичних і методичних основ формування стратегії управління трудовим потенціалом. Розкриті її значення для розвитку господарської діяльності.

**Ключові слова:** трудовий потенціал, персонал, розвиток, стратегія, управління трудовим потенціалом.

**Постановка проблеми.** В умовах сповільнення росту економіки в результаті світової фінансової і економічної кризи головним завданням політики держави є забезпечення соціально-економічної стабільності шляхом ефективної економічної або соціальної спрямованості розвитку. Але необхідно підкреслити, що вибір шляхів і методів досягнення прийняттого результату взаємодії економічного і соціального напрямів залежить від вибору соціальних компонентів суспільного життя. При цьому посилення як однієї, так і іншої компоненти має відбуватися не в умовах зростання суперечності між ними, а на підґрунті органічного поєднання і співіснування.

© О. І. Ратушенко, 2013

Відповідно, виникає необхідність у підвищенні ефективності системи управління трудовим потенціалом з урахуванням вимог ринкової економіки.

**Аналіз останніх досліджень і публікацій.** У сучасній економічній літературі значна увага приділяється управлінню трудовим потенціалом. Дослідженню цієї проблеми присвячені праці таких відомих вчених, як Б.Генкіна, А. Колота, О. Грішної, В. Петюха, І. Петрової, З. Бараник.

**Метою статті** є аналіз проблем щодо оцінки ефективності системи управління трудовим потенціалом та обґрунтування необхідності стратегічного управління трудовим потенціалом.

**Основні матеріали дослідження.** Побудова інноваційної економіки – це запорука економічного зростання платоспроможної та конкретної країни. Головним ресурсом кожної держави є людські ресурси, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності як держави, так і підприємства. Сьогодні у всьому світі конкурентоспроможність підприємства, поряд з технологіями та методами організації виробництва, визначають забезпеченість кваліфікованою робочою силою, ступінь мотивації персоналу, організаційні структури і форми роботи, що дозволяють досягти високого рівня конкурентоспроможності працівників і ефективніше використовувати їх трудовий потенціал. Таким чином, до основних соціальних функцій держави відноситься: функція задоволення матеріально-побутових потреб людини пов'язана не тільки безпосередньо з виробництвом, а і з розподілом, обміном, споживанням. Задоволення духовних потреб людини реалізується в масовій, індивідуальній та інституціональній формах. [1, С.21]. Відповідно, статус соціально орієнтованої ринкової економіки, передбачає розгляд персоналу саме як соціального потенціалу на який можна і слід впливати з метою формування і свідомого використання суспільством можливостей забезпечення соціально спрямованої процесуальності. Формування соціальної відповідальності і поширення відповідальної поведінки – головний пріоритет суспільного забезпечення умов людського розвитку, реалізація якого дасть змогу забезпечити нову якість людського розвитку на засадах моральності, усвідомлення єдності соціального простору, спільності демократичних цінностей, що повинні детермінувати поведінку всіх суб'єктів соціальних взаємодій. Як важливий суспільний інститут, соціальна відповідальність здатна забезпечити узгодження інтересів та потреб усіх соціальних суб'єктів – держави, бізнесу, громадянського суспільства, а відтак, створити сприятливий соціальний простір для людського розвитку (рис. 1.). [4, С.264]

Відповідно до цього ключовим показником розвитку трудового потенціалу є роль держави, бізнесу у вирішенні соціально-економічного розвитку,

стабільності та стійкості економіки країни (рис. 2.). Основними напрямками політики є

1. Освіта і людський капітал, що є основою економічного росту, а ширший доступ до якісної освіти – важливий фактор соціальної мобільності і умовою для рівності. Наявність можливості для неперервної освіти і підвищення кваліфікації, як доповнення до базової освіти, має важливе значення для підвищення конкурентоспроможності на ринку праці, дозволяючи працівникам, підприємствам і всій економіці в цілому швидше адаптуватися до змін економічних і екологічних умов, швидше підвищувати продуктивність праці і втілювати інновації і підвищувати конкурентоспроможність.

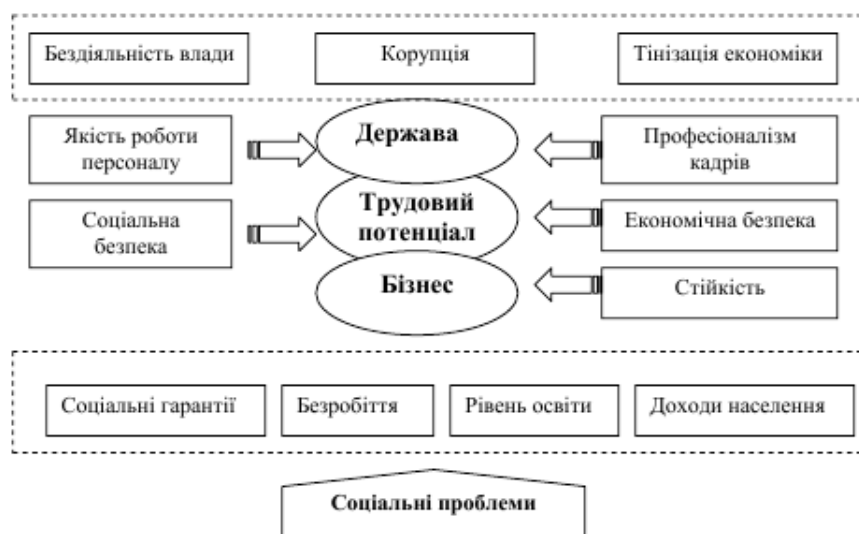


Рис. 1. – Вплив бізнесу, держави на розвиток трудового потенціалу  
[Джерело: розроблено автором]



Рис. 2. – Чинники розвитку трудового потенціалу  
[Джерело: розроблено автором]

2. Політика регулювання оплати і доходів, тривалість робочого часу і інші умови праці мають вирішальне значення для забезпечення справедливого розподілу досягнення прогресу і зростання продуктивності праці.

3. Політика на ринку праці і його інституту відіграють важливу роль оскільки вони впливають на ринок праці. В свою чергу політика на ринку праці відіграє важливу роль в боротьбі з економічним падінням. В більшості країнах застосовуються заходи активної політики на ринку праці, які направлені на зменшення плинності кадрів, звільнення, розширення можливостей працевлаштування і створення робочих місць.

4. Політика в області соціального захисту необхідна для забезпечення гарантованого мінімуму соціальної підтримки, який захищає працівників від змін на ринку праці. Відповідно до цього, ефективність економіки і економічного росту поряд з соціальною справедливістю вимагає розширення гарантованого мінімуму соціального захисту.

5. Незважаючи на досягнуті результати в гендерній політиці, світова статистка показує, що жінки на ринку праці підлягають дискримінації і стикаються лише з її відомими перешкодами при виході на ринок праці [5, С.27]

Отже, огляд ключових напрямів політики щодо ефективності управління трудовим потенціалом показує необхідність її координації і узгодженості.

Розвиток можливостей працівників пристосовуватися до змін і готовності до зайнятості через сучасні стратегії навчання протягом всього життя і ефективні програми на ринку праці, адаптація професійних знань працівників до змін економіки мають першочергове значення. Професійна освіта і навчання повинні формуватися таким чином, щоб працівник одночасно отримував професійні компетенції і формував здібності до зайнятості. Не менш важливим фактором є навчання осіб старшого покоління (навчання дорослих) з метою забезпечення конкурентоспроможності на ринку праці. На нашу думку питання в сфері соціальної відповідальності щодо реалізації прав людини саме як працівника необхідно розглядати в поєднанні узгодженості, інтеграції і координації. Узгодженість в плані темпів реалізації, оскільки, різні дії повинні бути упорядкованими саме таким чином, щоб забезпечити оптимальний результат. Будь-яке питання, яке пов'язане з економічним зростанням на основі створення нових робочих місць не є ізольованим. Відповідно, необхідно узгоджувати всі заходи, які формують інтегрований і комплексний пакет.

Найбільша важливим активом як організації, так і держави в цілому є робоча сила, але лише в тому випадку, якщо працівники працюють ефективно і продуктивно. На нашу думку, ефективність і продуктивність залежить від відношення як роботодавця, так і держави до робочої сили (рис. 3.). Отже, у випадку, коли держава піклується про свій народ, а на мікро рівні роботодавець про свій персонал, то вони відчують, що їх цінять. І відповідно до цього демонструючи свою повагу до працівників, роботодавець заслуговує і їх повагу в результаті чого працівники працює більш продуктивно, афективно, організація

покращує свої показники, результати, а працівник відчуває свою захищеність в професійних відносинах. Таким чином, навчання працівників їх захист є важливою задачею роботодавця, а держави – стимулювання роботодавця щодо даних дій. Навчання працівників не лише сприяє забезпеченню безпечності роботи, гарантує виконання вимог законодавства, а й позитивно впливає на результати виробничої діяльності.



Рис. 3. – Економічна модель поваги до персоналу  
[Джерело: розроблено автором]

Сьогодні країнами лідерами є держави, які виходять з того, що найвигідніші інвестиції – це інвестиції у людський капітал. Перспективи соціального та економічного розвитку вони пов'язують насамперед з якістю освіти. Проте вітчизняна система освіти, незважаючи на намагання реформування за європейськими зразками, в основному лише виглядає європейською, але не є такою за суттю. Відповідно сучасна освіта має орієнтуватися на інноваційну економіку, розвиток людини, запити міжнародного ринку праці.

По-перше, держава має стимулювати розкриття економічного потенціалу науки.

По-друге, наука, освіта та бізнес мають бути інтегровані у єдину систему.

В сучасному світі, де головним ресурсом конкурентоспроможності виступають знання, навчальна активність людини перетворюється на невід'ємну складову способу життя. Отже, безперервна освіта в Україні за підтримки держави й неурядових організацій є на сьогодні найкоротшим шляхом до підвищення конкурентоспроможності громадян на ринку праці. Програми безперервної освіти надаватимуть громадянам можливість самостійно регулювати темпи набуття освіти та її конкретний зміст, навчатися у будь-якій

географічній точці через Інтернет, отримувати індивідуальні консультації викладачів провідних українських та іноземних вищих навчальних закладів й пріоритетну технічну підтримку, а головне – ефективні стимули для розвитку власної ініціативності та критичного мислення.

Людський потенціал є важливим фактором реформування суспільства. Але досягнення високого рівня людського розвитку потребує постійного залучення значних груп населення до економічного, соціального, культурного та політичного життя. Європейський Союз визначає соціальне залучення як процес, що забезпечує для тих, хто має ризик бідності та соціального відторгнення, можливості та ресурси, необхідні для того, щоб повною мірою брати участь в економічному, соціальному та культурному житті, досягти рівня життя та добробуту, що відповідають нормальним стандартам у суспільстві, у якому вони живуть. Соціальне залучення забезпечує людям більш широкі можливості для участі у процесі прийняття рішень, що впливають на їх життя, та доступ до основних прав.[3].

Не менш важливим напрямком розвитку трудового потенціалу є соціальний захист працюючих, який на даний час не достатньо відповідає формам постійних ризиків. З метою посилення захисту прав та інтересів найманих працівників необхідно:

↗️ посилити правові гарантії діяльності профспілок,

↗️ посилити відповідальність роботодавців за порушення чинного трудового законодавства,.

↗️ з метою вдосконалення функціонування системи розв'язання колективних трудових спорів (конфліктів) необхідно передбачити в трудовому законодавстві відповідальність роботодавця за створення умов для виникнення трудового конфлікту внаслідок неправомірних дій,

↗️ підвищити рівень поінформованості громадян щодо шляхів захисту їхніх трудових прав.[2]

Не менш важливим фактором є удосконалення показників оцінки системи управління трудовим потенціалом саме на державному рівні. Таким чином, на нашу думку, враховуючи зміни, які відбулися під впливом фінансово-економічної кризи, оцінка управління трудовим потенціалом повинна включати наступні критерії: укомплектиованість ринку праці згідно протреб, рівень якості кваліфікаційних вимог (за світою), плінність кадрів, ротація кадрів: центр-регіон, регіон-центр, навчання і розвиток трудового потенціалу, рівень корумпованості, задоволення роботою, рівень розвитку системи управління трудовим потенціалом. За кожним критерієм визначається показники у відповідності з якими виставляються відповідні бали (табл.).

Загальна оцінка визначається шляхом сумування отриманих результатів за всіма критеріями

## Таблиця. Критерії і показники оцінки управління персоналом

[Джерело: укомплектовано автором]

№ п/п	Найменування	Вагове значення
<b>1</b>	<b>Рівень корумпованості</b>	<b>10</b>
1.1	Частка державних службовців притягнутих до адміністративної відповідальності за здійснення корупційних правопорушень	5
1.2	Частка державних службовців притягнутих до дисциплінарної відповідальності за здійснення корупційних правопорушень	5
<b>2</b>	<b>Рівень якості кваліфікованих потреб (за освітою)</b>	<b>10</b>
2.1	Частка штатних посад, по яких в кваліфікаційних вимогах не зазначені певні спеціальності (за освітою)	5
2.2.	Частка штатних посад, за якими в кваліфікаційних вимогах внесені вимоги за освітою	5
<b>3</b>	<b>Плинність кадрів</b>	<b>25</b>
	Рівень плинності кадрів керуючого складу	10
	Рівень плинності кадрів некеруючого складу	10
	Середній стаж роботи всіх працівників	5
<b>4</b>	<b>Ротація кадрів «центр-регіон», «регіон-центр»</b>	<b>10</b>
4.1.	частка призначених в порядку переведення із центрів в регіон, із регіону в центр	10
<b>5</b>	<b>Навчання і розвиток трудового потенціалу</b>	<b>25</b>
5.1	Частка працівників, які пройшли підвищення кваліфікації	10
5.2	Частка працівників, які пройшли курси перепідготовки	10
5.3	Відповідність тематики курсів підвищення кваліфікації цілям і задачам стратегічного плану розвитку організації	5
<b>6.</b>	<b>Задоволення роботою</b>	<b>15</b>
6.1	Частка працівників, які не задоволені можливостями кар'єрного росту	5
6.2.	Частка працівників, які не задоволені системою мотивації і стимулювання	5
6.3	Частка працівників, які не задоволені умовами праці	5
<b>7.</b>	<b>Рівень розвитку системи управління трудовим пртенціалом</b>	<b>5</b>
7.1.	Втілення нових технологій в управління персоналом	5
	<b>Всього</b>	<b>100</b>

Відповідно до аналізу, український ринок праці характеризується старінням працездатного населення, слаборозвинутим відчуттям відповідальності за своє життя, недостатністю лідерської ініціативи (рис.4.)

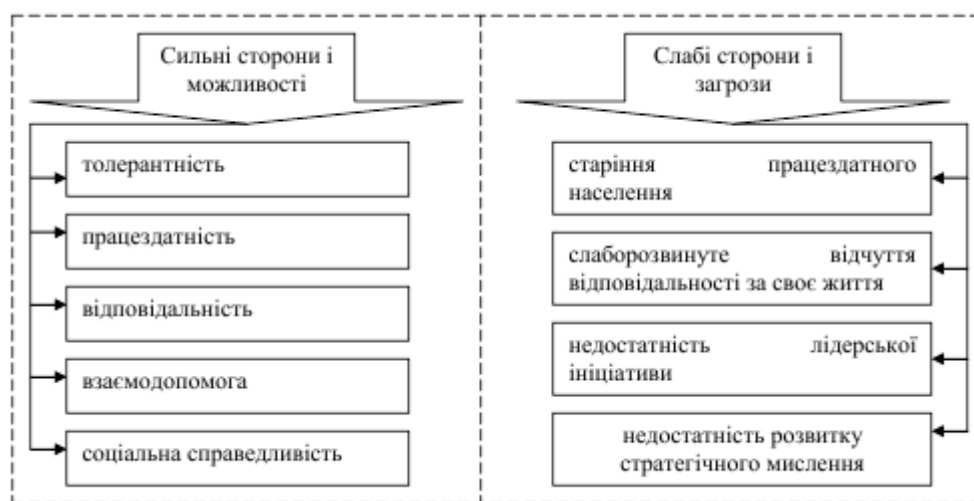


Рис. 4. – SWOT – аналіз сильних і слабих сторін ринку праці  
[Джерело: розроблено автором]

Лише при залученні всіх співробітників до процесу ухвалення рішень і управління організацією можна здійснювати підвищення ефективності діяльності організації, зокрема і національної економіки в цілому. Інноваційна і підприємницька активність може виявитися при солідарному, командному стилі управління.

Відповідно до вище зазначеного в оцінці трудового потенціалу, акцент має бути зроблений на результативності, ефективності роботи співробітника. Оцінюється не сама людина і його особові якості, а його трудовий внесок в досягнення поставлених корпоративних завдань, можливість вдосконалення роботи.

В Україні зайнятість не є запобіжником бідності. Враховуючи це, нагальною необхідністю є запровадження економічної моделі розвитку з дорогою робочою силою, яка спиратиметься на наступні принципи дотримання соціальної справедливості; створення соціальної структури європейського типу; побудова повномасштабної системи соціального страхування; забезпечення належної мотивації активної поведінки на ринку праці [6, С.13].

**Висновки.** Отже, головним завданням держави повинно стати забезпеченість суспільного розвитку, шляхом збільшення видатків на забезпечення доступності якісної освіти усіх громадян незалежно від місця їх проживання; поширення здорового способу життя, розвитку ринку праці та забезпечення гідної праці всіх працюючих. І відповідно до цього ефективність реалізації соціальної функції буде залежати від співвідношення економічного зростання та соціально-економічної стабільності.

**Список літератури:** 1. Економічні та гуманітарні напрями розвитку соціальної інфраструктури. Колективна монографія за науковою редакцією В.М. Новікова. Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи НАН України. – К.: 2011. – с. 512. 2. Конвенція № 181 «Про приватні агентства зайнятості» Електронний ресурс – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua>. 3. Національна доповідь Про людський розвиток 2011 Україна: на шляху до соціального залучення. ПРООН в Україні. – 2011. – 124 с. 4. Сталий людський розвиток: забезпечення справедливості: Національна доповідь / кер. авт. колективу Е.М. Лібанова / Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М.В. Птухи. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2012. – 412 с. 5. Стратегия развития рынка труда и занятости в условиях инновационной экономики в России: материалы конференции, организованной Министерством здравоохранения и социального развития Российской Федерации и Международной организацией труда: Москва, 15 сентября 2011 г. / Группа технической поддержки по вопросам достойного труда и Бюро МОТ для стран Восточной Европы и Центральной Азии, Министерство здравоохранения и социального развития Российской Федерации – Москва: МОТ, 2012. – 80 с. 6. Україна-2015: Національна стратегія розвитку. – К.: 2008. – 73с.

*Надійшла до редколегії 15.10.2013*

УДК 331.108.2

**Стратегія управління трудовим потенціалом / Ратушенко О. І.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 161–169. – Бібліогр.: 6 назв.

В данной статье рассматриваются теоретические и методические основы формирования стратегии управления трудовым потенциалом. Раскрыто ее значение для развития хозяйственной деятельности.



**Ключевые слова:** трудовой потенциал, персонал, развитие, стратегия, управление трудовым потенциалом.

Article is devoted research of features of theoretical and methodical bases of formation of strategy of management by the labor potential. Its opened value for development of economic activities.

**Key words:** labor potential, staff development, strategy, management of labor potential.

УДК 658.817.012.7

**А. О. СЕМЕНЕЦЬ**, канд. екон. наук, доц., Харківський інститут фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

### **МЕТОДИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІНСЬКОГО АНАЛІЗУ РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ**

У статті розглянуто значення управлінського аналізу реалізації продукції для бюджетування. Запропоновано методичні підходи до проведення управлінського аналізу реалізації продукції при складанні бюджету продаж.

**Ключові слова:** аналіз, реалізація продукції, бюджетування, бюджет продаж.

**Вступ.** Управлінський аналіз реалізації продукції націлений на оцінку як минулих, так і майбутніх результатів процесу реалізації продукції підприємства, він супроводжує управлінський облік, базується на його інформації та забезпечує прийняття управлінських рішень.

Однією з важливих функцій управління являється планування, основними елементами якого є: прогнозування і підготовка поточних програм; фінансове планування (бюджетування). Прогнозування складається з підготовки альтернативних планів за видами діяльності, обґрунтування та вибору оптимального поточного плану. Бюджетування засноване на системі бюджетів і призначене для координації, адресності й оцінки затрат. За допомогою бюджетів формується річний план з прибутку, а також щомісячний план оперативної діяльності.

Бюджет продаж в системі бюджетування є найважливішим з бюджетів, оскільки без оцінки та планування обсягів реалізації продукції неможна скласти інші бюджети. Обсяг реалізації продукції и його товарна структура зумовлює рівень і загальний характер діяльності підприємства. Розробка бюджету продаж – складний етап в процесі бюджетування тому, що обсяг реалізації (відповідно і виручка від неї) визначається не стільки виробничими чи закупівельними можливостями підприємства, скільки можливостями реалізації на ринку (який схильний до впливу неконтрольованих факторів, частіше з великою часткою невизначеності).

Практика показує, що переважна більшість спроб застосувати бюджетування на підприємствах не забезпечила досягнення бажаних

результатів, оскільки без змін залишилась методика аналізу реалізації продукції, що зумовило актуальність дослідження.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Питанню забезпечення керівництва підприємства даними управлінського аналізу приділяють увагу багато вітчизняних та іноземних науковців, таких як І.С. Бланк [1], Ф.Ф. Бутинець, С.З. Мошенський, О.В. Олійник [6], Т.В. Давидюк, Я.В. Сливка [2], С. Росс, Р. Вестерфінд, Б. Джордан [7], Дж.К. Шим, Дж.Г. Сигел [8] тощо. Однак деякі питання, пов'язані із застосуванням управлінського аналізу для прийняття управлінських рішень потребують детальнішого дослідження. У науковій літературі [3, 4, 5, 6, 7, 8] наводять окремі рекомендації із аналізу, планування обсягу реалізації продукції, однак, недостатньо повно враховується попит на продукцію, сезонні коливання, тип виробництва й інші фактори, що впливають на обсяг реалізації продукції. Тому є потреба дослідити формування обсягу реалізації продукції з урахуванням вищенаведених факторів.

**Мета досліджень, постановка проблеми.** Дослідження методів управлінського аналізу реалізації продукції. Розробити методичні рекомендації щодо аналізу обсягів реалізації продукції з метою використання отриманих результатів у бюджетуванні, а саме при складанні бюджетів продаж.

Бюджетування слід починати з розробки бюджету продаж, що найбільшою мірою враховує потреби ринку. Потім на основі цього може бути розроблено бюджет виробництва продукції. При формуванні бюджету продаж вирішуються наступні завдання: яка продукція може бути реалізована; скільки може бути реалізовано; коли більш вигідно реалізувати продукцію.

Під час прийняття рішення по номенклатурі продукції, яка може бути реалізована, беруть до уваги обмеженість виробничої потужності підприємства, обмеженість ринку цієї продукції, попит на дану продукцію.

При визначенні обсягу реалізації продукції на ринку ураховуються обмеження по забезпеченню робочою силою, наявність капіталу й виробнича потужність, при цьому також ураховуються результати маркетингових досліджень, аналіз реалізації продукції, прогнози дослідження. Важливе значення має проблема: коли продати продукцію, що вирішується також на основі маркетингових досліджень, аналізу реалізації продукції, прогнозу фінансових показників.

Під час складання бюджету продаж важливе значення має визначення сутності, вимір обсягу, а також зміст договорів на поставку продукції. Можуть бути запропоновані наступні варіанти домовленостей в договорі поставки. Угода поставки продукції вважається завершеною за умов:

- коли споживач отримує замовлену продукцію;
- коли продукція відвантажена;
- коли гроші надійшли на поточний рахунок продавця.

При цьому перша умова ефективна з погляду управління реалізацією, друга повинна враховуватися при управлінні виробництвом, третя використовується при організації бухгалтерського обліку.

Бюджет продаж залежить від типу виробництва. У масовому виробництві бюджет продаж може бути представлений у вигляді щоденного випуску продукції, в інших типах виробництва графік реалізації може бути представлений у місячних або тижневих періодах. На підприємствах, які орієнтуються на кредити під обсяги реалізації, найбільш ефективним плановим періодом при складанні обсягу реалізації є місяць.

При розробці бюджету продаж варто розрізняти: довгостроковий бюджет (3-5 років); середньостроковий бюджет (один рік); оперативні бюджети, графіки (тиждень, робочий день).

При розробці бюджету продаж необхідно в першу чергу враховувати маркетингові дослідження, які дозволяють установити ціни, знижки, витрати як для підприємства, так і для покупців. У цьому контексті велике значення має вивчення й прогнозування перспектив реалізації на основі управлінського аналізу минулих результатів і статистичних даних. Може бути запропоновано п'ять найбільш важливих показників:

- фактичний обсяг реалізації;
- кумулятивний обсяг реалізації;
- ковзний річний обсяг реалізації;
- середні періоди, по яких проводиться розрахунок обсягу реалізації;
- ковзна середня.

Всі ці показники можуть бути представлені в графічній формі (рис. 1, 2).

Фактичний обсяг реалізації продукції є цінною інформацією, і на графіку зображуються у звичайних, рівномірних інтервалах. Цей показник дає можливість вивчити зміни обсягу реалізації від періоду до періоду, сезонний характер ринку, а також можливі випадкові коливання обсягу реалізації.

Кумулятивний обсяг реалізації відображає збільшення обсягу реалізації протягом року й використовується для контролю за обсягами реалізації.

Для вивчення сезонного характеру ринку, розрахунку сезонних коливань за кілька років розраховують і переносять на графік середні обсяги реалізації за ряд років. При можливих сезонних коливаннях за певний період часу (наприклад, п'ять років) можуть бути розраховані ковзні середні в помісячному розрізі п'яти років.

Для управління реалізацією продукції шляхом прогнозування ефективно використовувати графічні методи управлінського аналізу. Пропонується чотири основних методи подання інформації:

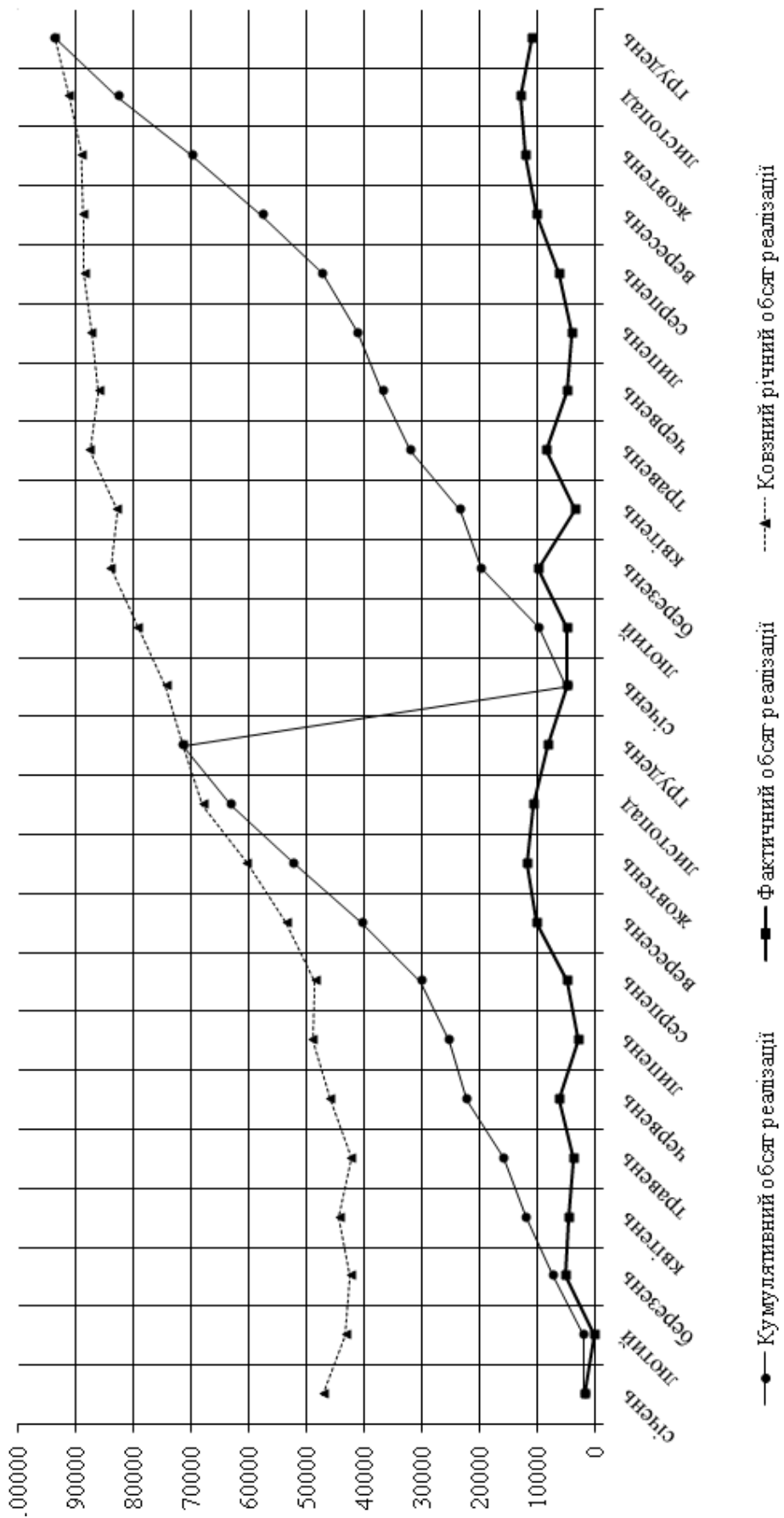


Рис. 1 – Фактичний, кумулятивний обсяг реалізації та ковзний річний обсяг реалізації

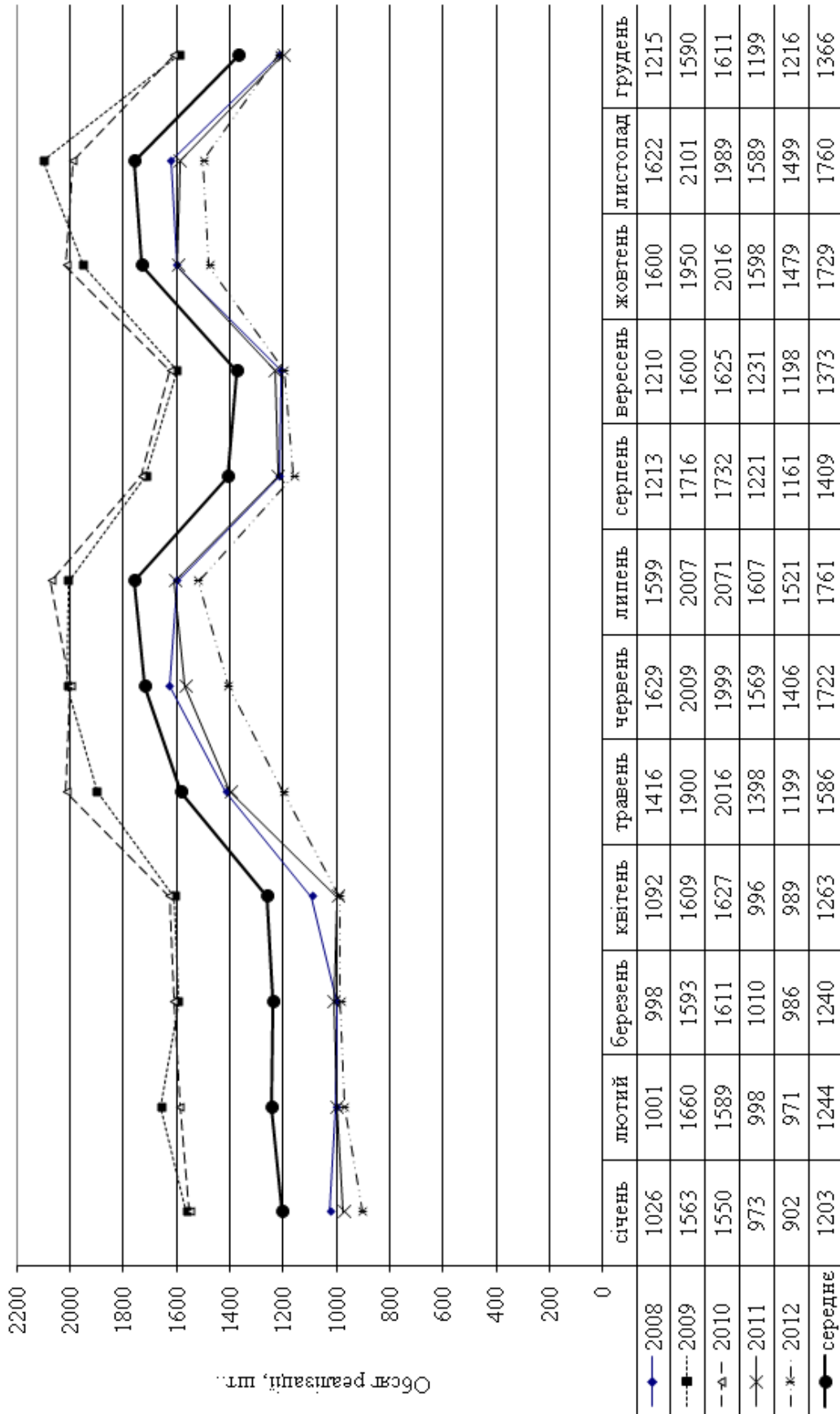


Рис. 2 – Обсяг реалізації за п'ять років

- циклічні коливання, які характеризують нормальні зміни при протіканні бізнесу протягом ряду років. При цьому можна відмітити стійкість коливань протягом тривалого періоду протягом багатьох років;

- сезонні коливання – це нормальні коливання обсягу реалізації з місяця на місяць протягом року, при цьому, відмічається найбільше зростання обсягу реалізації у середині року;

- довгострокові тренди показують збільшення або зменшення обсягів реалізації;

- особливі фактори, що впливають на обсяги реалізації: страйки, пожежа й інші стихійні лиха.

Графічне зображення наведених вище факторів, що характеризують зміну обсягу реалізації, допоможуть прийняти ефективні рішення щодо управління реалізацією продукції. Так, вивчення циклічних коливань дозволить оцінити поліпшення або погіршення реалізації й намітити заходи щодо зміни становища. Вивчення сезонних коливань дозволяє виявити протягом яких сезонів року необхідно мати запаси для задоволення попиту. Довгострокові тренди допоможуть з'ясувати яка продукція не користується попитом і ухвалити рішення щодо її модернізації або заміни, обсяг додаткових інвестицій, необхідних для освоєння нових видів продукції.

На додаток до наведеного вище графічного аналізу пропонується порівняльний аналіз обсягу реалізації по окремих підприємствах, по певних видах продукції з використанням статистичних даних у цілому по галузі. Такий аналіз дозволяє оцінити наскільки ріст обсягів реалізації більше або менше, ніж у конкурентів. На рис. 3 представлений так званий бізнес-прогноз, що включає дані про циклічні коливання обсягу реалізації і дані про продажі на даному підприємстві в порівнянні з обсягами реалізації по галузі. У цьому випадку ця крива може бути названа як індикаторна.

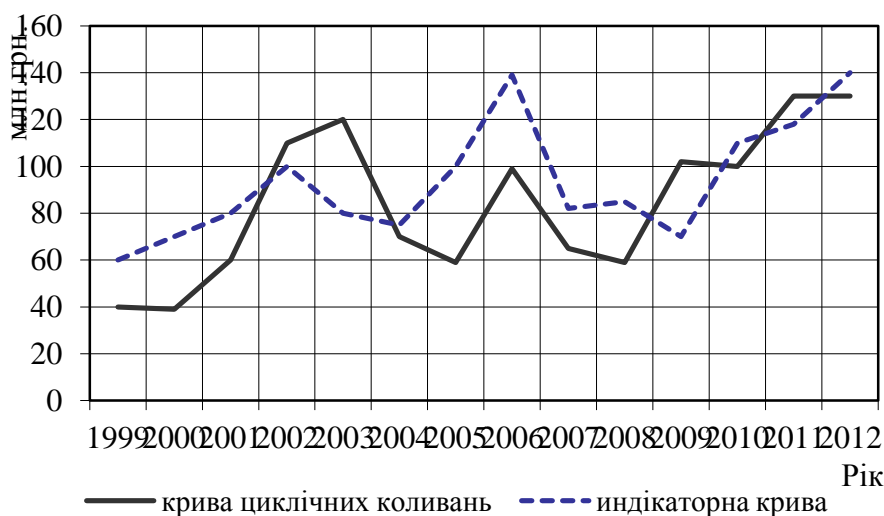


Рис. 3 – Бізнес-прогноз реалізації продукції

Складений бюджет продаж може зазнавати змін, які викликаються змінами в ситуації на ринку. Основним завданням є вирівнювання обсягу реалізації, тобто щоб він був рівномірним протягом планового періоду. Пропонуються наступні методи виконання цього завдання: диференціація цін; диференціація знижок; диференціація строків кредитів; диференціація реклами; зміна форм експорту й номенклатури продукції.

Ці методи по-різному впливають на зміну обсягу реалізації. Диференціація цін і знижок дозволяє зацікавити покупців роздрібних і оптових, збільшити обсяги покупок за рахунок зниження цін і збільшення знижок, особливо для сезонних товарів. Якщо відмічаються високі темпи зростання реалізації продукції, то для збереження балансу між зростанням підприємства і можливостями його фінансування краще підвищувати ціну на продукцію. Третій метод впливає на те, щоб під несезонні товари одержати кредити на більш тривалий період. Четвертий метод пов'язаний зі стимулюванням реклами.

На підставі даних управлінського аналізу реалізації продукції і з урахуванням тенденцій розвитку загальногосподарської й галузевої кон'юнктури визначається максимально можлива ємність окремих ринків для продуктів і послуг підприємства. Для продуктів, на обсяги реалізації яких істотно впливають ціни, максимальні обсяги реалізації повинні визначатися для відповідних альтернативних цін. Варто пам'ятати, що ціноутворення залежить також від поведінки конкурентів. Рішення про те, яка частина можливого обсягу продукції повинна бути реалізована в плановому періоді, приймає не керівник відділу продаж, а тільки керівництво підприємства в цілому з урахуванням всіх факторів, що впливають.

На підставі загальнофірмової оптимальної продуктової програми (розрахованої за допомогою математичних моделей), диференційованої по видах, обсягам виробництва й цінам продуктів, у відділі продаж розробляють детальний бюджет продаж, що містить цільові натуральні й вартісні показники по окремих продуктах або їхніх групах, ринкам, групам споживачів і каналам реалізації на весь планований період і його окремі часові відрізки (квартал, місяць). Одночасно із плануванням продаж планують складські запаси готової продукції.

Визначивши фізичні обсяги продукції по ринках реалізації, розраховують ринкові частки підприємства. Якщо після перерахування обсягів реалізації в показники ринкових часток виходить, що частка ринку, виведена з оптимального бюджету виробництва, не відповідає очікуваням керівництвом підприємства ринковим позиціям, установленим стратегічним цілям діяльності підприємства, то варто відмовитися від використання короткострокових шансів на прибуток і скорегувати планові показники фізичних обсягів реалізації таким чином, щоб

гарантувати в довгостроковому бюджеті ринкові позиції підприємства. Також потрібно перевірити, чи підходять колишні рішення по конструкції й дизайну продукту, якості й торговельній марці для того, щоб гарантувати виконання плану реалізації. Аналіз результатів по продуктах за минулі періоди, дані аналізу й прогнозу ринків і зміни, що впливають звідси, показників обороту, можуть привести до необхідності змінити асортимент або структуру бюджету виробництва.

Найбільше значення для планування цільових показників: часток ринку, фізичних обсягів реалізації й обороту має планування цін (включаючи планування знижок), що у взаємозв'язку із плануванням окремих продуктів і продуктових програм носить стратегічний характер. У цьому випадку в рамках контрактно-цінової політики на короткостроковий період установлюють розміри знижок і умови реалізації по продуктах і ринкам, крім того, регулюють умови надання кредитів для специфічних груп споживачів.

При плануванні комплексу заходів щодо розподілу продукції, тобто каналів і способів реалізації, можна також виходити з наявних каналів реалізації, діючих продавців і методів реалізації, що застосовувалися раніше. Ці заходи, однак, необхідно пристосувати до нових цілей і розробити нові заходи. Потрібно подумати про те, яких нових продавців варто залучити й від послуг яких колишніх продавців відмовитися, або змінити методи реалізації. Почасти мова йде про спонукання до стратегічного планування.

У рамках комплексу комунікаційних заходів варто намітити рекламні заходи й інші заходи щодо стимулювання реалізації, які найбільшою мірою сприяють зростанню обороту або впровадженню на ринок нових продуктів, додаткові послуги й рекомендації клієнтам під час реалізації. Деталі планування заходів щодо реалізації залежать від індивідуального положення підприємства. Остаточо мірилом якості планування заходів є рівень реалізації вартісних планів за період, визначаємий шляхом порівняння планових і фактичних показників.

Часто підбирають альтернативні комбінації або блоки заходів щодо реалізації продукції, щоб показати їхній вплив на заздалегідь визначені цілі реалізації або використовувати як основу для планування цілей реалізації. Вартісне, орієнтоване на результат планування й контроль реалізації дозволяють вирішувати три часткових завдання:

- проводити загальне й спеціальне планування й контроль результату реалізації;
- планувати й контролювати накладні видатки відділу продаж;
- планувати й контролювати основні й оборотні кошти відділу продаж.



Планування результату реалізації базується на затверджених в цільовому бюджеті показниках обороту планового періоду (періодів). Ґрунтуючись на цьому й з огляду на різні групи витрат, розраховують загальний результат реалізації й суми покриття для різних продуктів, ринків, груп споживачів, а тим самим і спеціальні результати реалізації. Останні необхідні для того, щоб проводити цілеспрямовану селективну збутову політику.

У сучасних ринкових умовах при швидкій зміні споживчих переваг і посиленні технологічного розвитку підприємств особливого значення набуває формування товарного асортименту. Із цією метою необхідно мати науково-обґрунтовані методи й підходи для визначення критеріїв оптимальності асортиментів, що задовольняє ринковий попит. При плануванні асортименту продукції обґрунтовано вибрати нові вироби можна за допомогою наступних критеріїв:

- 1) ринкові – потреба у виробі, перспективи розвитку ринку, ступінь конкурентоспроможності виробу, ступінь стабільності ринку;
- 2) товарні – технічні характеристики, упаковка, ціна;
- 3) збутові – ув'язування з асортиментом продукції, що випускається, реалізація, реклама;
- 4) виробничі – устаткування й персонал, сировинні ресурси, інженерно-технічні знання й досвід персоналу.

Результатом кваліфікованого проведення асортиментної політики є досить стабільне фінансове становище підприємства. Для визначення попиту на товари може бути запропонований наступний підхід, що включає стохастичне визначення потреб, що сформувалися в минулому й використовуються для передбачення попиту в майбутньому. Характер споживання, як правило, відповідає гаусовому нормальному розподілу, що потім може використовуватися для передбачення попиту, а також для визначення вірогідності прогнозу. На додаток до розподілу частот попиту повинні враховуватися й тимчасові ряди процесів споживання й формування попиту, які можуть виражатися в тенденції або в сезонних коливаннях. Використаний на практиці метод є ступенним вирівнюванням, для горизонтального процесу формування потреб – вирівнюванням I порядку. Попит ( $V$ ) відповідного періоду визначається таким чином:

$$V_{i+1} = V_i + \alpha (V_i - V_{i-1}),$$

де  $V_i$  – є попитом у період  $i$ .

За допомогою коефіцієнта  $\alpha$  може коректуватися значення попиту в минулому. Нормальний розподіл для розкиду містить обидва характерних показника: середнє значення ( $V_{i+1}$  – прогнозований показник) і стандартне

відхилення в розмірі однієї  $\sigma$  в якості міри розкиду. З нормального гаусового розподілу витікає, що, наприклад для готовності поставок 84% необхідна прибавка в розмірі однієї  $\alpha$  до прогнозованого показника. Готовність до поставок або рівень сервісу у відсотках визначається як відношення кількості випадків негайного задоволення попиту до кількості випадків виникнення попиту в цілому. У складних умовах сучасного ринку грамотно розроблена й реалізована асортиментна політика деякою мірою страхує підприємство від банкрутства й виживання в умовах жорсткої конкуренції.

**Висновки.** В ході складання бюджету продаж рекомендовано враховувати розроблені підходи щодо формування товарного асортименту. Наведені пропозиції й методичні рекомендації направлені на аналітичне забезпечення даних бюджету продаж та допоможуть підприємствам розробити заходи щодо оптимізації реалізації продукції за результатами управлінського аналізу.

**Список літератури:** 1. Бланк И. С. Основы финансового менеджмента. – Т.1. – К.: Ника-Центр, Сльга, 1999. – 592 с. 2. Давидюк Т.В., Сливка Я.В. Аналіз показників продажу у системі бюджетування [Електронний ресурс] // Економіка: реалії часу. – 2012. – №2(3). Режим доступу: <http://economics.opu.ua/files/archive/2012/No2/59-64.pdf> 3. Золотухін О. Порівняльний аналіз виконання бюджету [Електронний ресурс] // Дебет-Кредит. – 2010. – №43. Режим доступу: <http://www.dtk.com.ua/show/1cid04676.html> 4. Ковтун С. Формируем бюджет продаж на торговом предприятии [Електронний ресурс] // Управленческий учет и бюджетирование. – 2008. – №12 (12). Режим доступу: <http://www.intalev.ua/index.php?id=26162> 5. Кулакова О. Формирование бюджета продаж [Електронний ресурс] // Компьютерные Информационные Системы. Режим доступу: <http://www.cis2000.ru/Budgeting/Mailing/OutputBudget.shtml> 6. Мошенський С.З., Олійник О.В. Економічний аналіз: підручник для студентів економічних спеціальностей вищих навчальних закладів. // За ред. д.е.н., проф., Заслуженого діяча науки і техніки України Ф.Ф.Бутинця. – 2-ге вид., доп. і перероб. – Житомир: ПП “Рута”, 2007. – 704с. 7. Росс С., Вестерфинд Р., Джордан Б. Основы корпоративных финансов. – М.: Бишиом, 2000. – 718 с. 8. Шим Дж.К., Сигел Дж.Г. Основы коммерческого бюджетирования / Пер. с англ. – СПб.: Пергамент, 1998. – 496 с.

Надійшла до редколегії 20.11. 2013

УДК 658.817.012.7

**Методичні аспекти управлінського аналізу реалізації продукції / Семенець А. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 169–178. – Бібліогр.: 8 назв.**

В статье рассмотрено значение управленческого анализа реализации продукции для бюджетирования. Предложены методические подходы к проведению управленческого анализа реализации продукции при составлении бюджета продаж.

**Ключевые слова:** анализ, реализация продукции, бюджетирование, бюджет продаж.

In this article the value of management analysis of product realization is considered for budgeting. The methodical going is offered near realization of management analysis of product realization at budgeting of sales.

**Keywords:** analysis, product realization, budgeting, sales budget.

УДК: 330.341.1.: 330.332:631.11

**Т. М. СЛЕСАР**, канд. екон. наук, доц., НУБіП, Київ**ІНВЕСТИЦІЙНІ ТА ІННОВАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ  
В ГАЛУЗІ ЛЬОНАРСТВА**

В статті розкрито проблеми галузі льонарства, що спричинили занепад її на всіх стадіях виробництва та переробки. Запропоновано на основі досліджень за умови системного залучення інвестицій та впровадження інноваційних процесів апробувати ефективну на світовому рівні модель регіонального розвитку, що дозволить галузі набути значного потенціалу, реалізація якого сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності льонопродукції, відродженню її та стабілізації.

**Ключові слова:** залучення інвестицій, інноваційні процеси, рівень конкурентоспроможності, модель регіонального розвитку, галузь льонарства.

Формування і стабільне функціонування аграрного ринку, важливою складовою якого є і ринок льонопродукції – одна із найважливіших наукових проблем сучасного розвитку економіки України. Льон-довгунець в другій половині ХІХ століття був стратегічною сільськогосподарською культурою та єдиним джерелом натурального волокна в Україні. Але в період переходу до ринкових умов господарювання підприємства галузі льонарства зазнали значних деструктивних змін: стрімкого скорочення посівних площ, зниження урожайності та якості льонопродукції, відсутності дієвої інфраструктури ринку і втрати надійних та довготривалих економічних взаємозв'язків між різними сферами виробництва і переробки, а також каналів реалізації, диспаритету цін на продукцію льонарства та відповідних матеріально-технічних ресурсів. Результатом зазначених процесів в даній галузі була втрата Україною сировинної бази для текстильної і легкої промисловості та неспроможність виробників льонопродукції забезпечити внутрішній ринок сировиною та високоякісними лляними тканинами й іншими необхідними виробами з льону, а також втрата лідерства на зовнішніх ринках збуту. Разом з тим галузь льонарства має достатній потенціал та можливості для стабілізації стану й подальшого розвитку, насамперед, сприятливі ґрунтово-кліматичні умови, наявність, хоча й застарілої, матеріально-технічної бази переробки у регіонах можливого вирощування даної культури, навички і традиції сільського населення у виробництві льонопродукції. За умови залучення інвестицій та впровадження інноваційних процесів галузь набуде значного потенціалу, реалізація якого сприятиме підвищенню рівня конкурентоспроможності льонопродукції, відродженню галузі льонарства та її стабільному розвитку.

Більшість науковців, вивчаючих проблемні питання з залучення інвестицій в АПК акцентували свою увагу на інвестиційній привабливості підприємств АПК [1], управлінні інвестиційним процесом в АПК [2], визначенні інвестиційної пріоритетності галузей АПК [3; 4] та ін. Однак, ряд питань щодо залученням інвестицій і впровадження інноваційних процесів в економічний

механізм формування та функціонування ринку льонопродукції України залишаються недостатньо розкритими та потребують детального вивчення.

Мета даного дослідження полягає у вивченні інвестиційної привабливості галузі в умовах впровадження інноваційних форм організації виробництва і переробки продукції льонарства та обґрунтуванні організаційно-економічного механізму ефективної взаємодії його учасників.

Постійне зростання на світовому ринку попиту на продукцію переробки льону викликає об'єктивну необхідність впровадження перспективних форм організації виробництва, які б дозволили вивести підприємства вітчизняної галузі льонарства з кризового стану.

В контексті дестабілізації ринку льонопродукції потребують поглибленого вивчення питання співвідношення попиту і пропозиції, ціноутворення, економічних взаємозв'язків сільськогосподарських і переробних підприємств, інноваційних напрямів підвищення ефективності виробництва, механізмів та інструментів інвестиційної підтримки галузі льонарства, визначення перспектив розвитку даної галузі та її ролі у розвитку аграрного сектору економіки. Вирішення даної проблеми потребує комплексного підходу.

На державному рівні в період найбільшого занепаду робились спроби відродити льонарство. Розроблена програма «Льон і коноплі – 2003» передбачала ряд наступних цілеспрямованих заходів: впровадження інтенсивних технологій, організацію насінництва як основу вирощування льону, матеріально-технічне забезпечення сільгоспвиробників льону, технічне переоснащення галузі, наукове забезпечення, створення інтегрованих структур, інформаційне та нормативне забезпечення, кадрове забезпечення галузі. Передбачена програмою державна бюджетна підтримка позитивно вплинула на галузь льонарства. Зокрема призупинилось стрімке скорочення посівних площ. Але більшість проблемних питань не були вирішені.

Наступним етапом була запропонована Концепція Загальнодержавної інноваційної програми відродження та розвитку льняної промисловості України на 2006 – 2010 роки, яка на основі аналізу стану льняного комплексу України визначила мету, основні завдання та механізми державної підтримки льняної промисловості. Чітко визначені етапи апробації Програми передбачали реалізацію основних напрямків розвитку аграрного сектора льняної галузі та збільшення до 2010 року посівних площ льону-довгунця до 100 тисяч гектарів. Відповідні напрями Програми передбачали здійснення заходів у два етапи: перший протягом 2006 – 2008 років мав забезпечити розробку інноваційних технологій для створення надійної сировинної бази та розвитку текстильної промисловості та інших галузей льняного комплексу, стабілізацію роботи діючих та організацію роботи нових сільськогосподарських, переробних та промислових підприємств, створення матеріально-технічної бази льняної галузі; другий в період 2009 – 2010 років мав забезпечити впровадження у промислове та аграрне виробництво сучасних технологій виготовлення та використання

сировини, збільшення обсягів та підвищення якості продукції з льону, формування ринку льнопродукції, вирішення екологічних питань.

Але в силу ряду причин ситуація в льонарстві набула катастрофічних ознак – посівні площі скоротились за даними Державної служби статистики України в 2010-2012 роках до 1-2 тисяч гектарів, що призвело до серйозних проблем через відсутність сировинної бази для текстильної промисловості та можливості поповнення ресурсів хімічної, медичної і харчової галузей.

Враховуючи надзвичайно складну ситуацію у сферах вирощування, переробки та виробництва різноманітної продукції з льону підприємствами текстильної промисловості та підприємствами хімічної, медичної і харчової галузей доцільно розробити нові підходи до вирішення зафіксованих проблем. Варто глибоко вивчати та застосовувати визнані світовим співтовариством ефективні моделі регіонального розвитку, які враховують пріоритетність розвитку територій, на яких вони впроваджується, стратегії їх економічного піднесення, сприяють пошуку конкурентних переваг у використанні інноваційних технологій та оптимальному використанню ресурсів даних територій.

Вирішення виявлених проблем забезпечить досягнення позитивних результатів у відродженні та розвитку льняного комплексу, призведе до створення надійної сировинної бази текстильної промисловості, покращенню зовнішньоторговельного балансу.

**Список літератури:** 1. *Гайдуцький А.П.* Міжкраїнова оцінка інвестиційної привабливості аграрного сектору України // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 12. 2. *Гуткевич С. А.* Управление инвестиционным процессом в аграрной сфере // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – № 6. 3. *Гуткевич С. О.* Інвестиційна пріоритетність галузей агропромислового комплексу // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 10. 4. *Трегобчук В.М.* Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрямки механізм // Економіка України. – 2006. – №2. – С.4-12.

*Надійшла до редколегії 17.10. 2013*

УДК: 330.341.1.: 330.332:631.11

**Інвестиційні та інноваційні процеси в галузі льонарства / Слесар Т.М.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 179–181. – Бібліогр.: 4 назви.

В статье раскрыты проблемы отрасли льноводства, которые послужили причиной ее упадка на всех стадиях производства и переработки. Предложено на основании исследований при условии системного привлечения инвестиций и внедрения инновационных процессов апробировать эффективную на мировом уровне модель регионального развития, что позволит отрасли приобрести значительный потенциал, реализация которого будет способствовать повышению уровня конкурентоспособности льнопродукции, возрождению ее и стабилизации.

**Ключевые слова:** привлечение инвестиций, инновационные процессы, уровень конкурентоспособности, модель регионального развития, отрасль льноводства.

In the article the flax industry problems that led to its decline at all stages of production and processing. A research-based system provided investment and implementation of innovative processes to test effectively on a global scale model of regional development that will allow the industry to gain a significant potential, the implementation of which will help increase the competitiveness lonoproduktsiyi, its recovery and stabilization.

**Keywords:** investment, innovation processes, competitiveness, regional development model, flax industry.

УДК 336.64

**В. А. ЯНКОВСЬКА**, канд. екон. наук, доц., Харківський інститут фінансів  
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

## **ФІНАНСОВА СТРАТЕГІЯ ТА ЇЇ РОЛЬ У РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА**

У статті розглянуто роль фінансової стратегії під час постановки цілей і завдань підприємства; процес створення, впровадження та управління фінансовою стратегією підприємства та вплив управління фінансовою стратегією на діяльність підприємства.

**Ключові слова:** фінансова стратегія, стратегічне управління, стратегічні цілі.

**Вступ.** Ринкові перетворення в економіці України здійснюються під впливом багатьох факторів, котрі обумовлюють невизначеність характеристик майбутнього стану зовнішнього та внутрішнього середовища для окремого підприємства. У зв'язку з цим підприємства усіх форм власності та господарювання можуть забезпечити перспективу власного існування тільки на основі стратегічного управління, одним з найважливіших компонентів якого є процеси формування і реалізації фінансової стратегії.

Важливість ролі фінансової стратегії обумовлена сутнісною природою головних економічних категорій – фінансів, грошей і кредиту, що виступають фундаментом її побудови. Рух цих категорій, підпорядкований законам розвитку ринку, їх участь у відтворювальному процесі, універсальний характер з точки зору виконання ними функцій утворення, розподілу й використання фінансових ресурсів для будь-якого бізнесу визначають особливий статус всіх похідних від них категорій, в тому числі фінансової стратегії.

**Аналіз останніх досліджень та літератури.** Різними аспектами проблеми стратегічного менеджменту за останні роки присвячено багато праць зарубіжних та вітчизняних економістів, в яких достатньо детально розглядається методологія формування та реалізації фінансової стратегії підприємства, чим підкреслюється актуальність даної проблеми.

Проблеми фінансової стратегії підприємств досліджувались у роботах багатьох вітчизняних і закордонних авторів, у тому числі Г.А. Агужена, В.П. Александрова, В.Л. Андрущенко, А.І. Амоши, Г.В. Базарової, В.Д. Базилевича, І.Т. Балабанова, М.Д. Білик, А.М. Бірмана, І.А. Бланка, І.П. Булеєва, В.В. Буряковського, О.Д. Василика, Е.А. Вознесенського, А.Ф. Гойко, А.І. Даниленка та ін. Вони внесли вагомий вклад до теорії і практики формування фінансової стратегії підприємств. У їх роботах проаналізовані різноманітні аспекти побудови фінансової стратегії підприємств в умовах командно-адміністративної, кризової, перехідної та ринкової моделях економіки. В той же час подальші

перетворення в економіці України роблять необхідним більш глибокі дослідження сутності фінансової стратегії, що обумовлює актуальність даної теми дослідження.

**Мета досліджень, постановка проблеми.** Фінансова діяльність підприємства у всіх її формах не може зводитися тільки до задоволення фінансових потреб, що визначаються необхідністю управління окремими видами оборотних активів, заміни необоротних активів, що вибувають, або поточного їх приросту у зв'язку із змінами обсягу господарської діяльності. На сучасному етапі все більше число підприємств усвідомлюють необхідність свідомого перспективного управління фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства та мінливих умов зовнішнього фінансового середовища. Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою діяльністю підприємства, підпорядкованого реалізації цілей загального його розвитку в умовах суттєвих змін макроекономічних показників, системи державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаною з цим невизначеністю, виступає фінансова стратегія [1].

На сучасному етапі розвитку економіки науковці та практики у своїх дослідженнях все більше уваги звертають на проблему формування фінансової стратегії підприємств, як складової загальної стратегії. Такий підхід пов'язаний з тим, що фінансова діяльність суб'єктів господарювання вже не може бути звуженою до оперативного управління окремими складовими фінансових ресурсів: джерелами та напрямками їх використання. На це вказують, зокрема, такі учені, як І. Бланк, А. Петрова, Л. Дикань та ін.. Однак у роботах відсутній єдиний підхід до визначення як поняття «фінансова стратегія», так і стратегії фінансового розвитку, що стримує розробку дієвих механізмів управління останньою [2].

Аналіз хронології та змісту наукових публікацій, присвячених проблемі формування фінансової стратегії на підприємствах виробничих галузей, вказує, що вони кореспондують з тенденціями макроекономічних показників в економічному секторі України [3].

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансова стратегія підприємства – це визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства, що включають в себе формування, управління та планування його фінансових ресурсів з метою підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги.

Розробка фінансової стратегії підприємства на сучасному етапі базується на методологічних засадах нової концепції управління – «стратегічного управління», яка активно впроваджується з початку 70-х років в корпораціях

США і більшості країн Західної Європи. Концепція стратегічного управління відображає чітке стратегічне позиціонування підприємства (включаючи і фінансову його позицію), представлене в системі принципів і цілей його функціонування, механізмі взаємодії між елементами господарської та організаційної структури і формах їх адаптації до мінливих умов зовнішнього середовища.

Стратегічне управління виникло на основі розвитку методології стратегічного планування, яке складає його сутнісну основу. На відміну від звичайного довгострокового планування, заснованого на концепції екстраполяції сформованих тенденцій розвитку, стратегічне планування враховувало не тільки ці тенденції, але і систему можливостей і небезпек розвитку підприємства, виникнення надзвичайних ситуацій, здатних змінити сформовані тенденції в майбутньому періоді.

Підприємство як об'єкт стратегічного управління – це відкрита комплексна система, яка інтегрує всі напрями та форми господарської діяльності різних структурних його підрозділів [9].

Таблиця 1. Існуючі підходи з позиції різних авторів щодо визначення категорії «фінансова стратегія підприємства»

Автор визначення, джерело	Визначення з позиції автора	Ключове поняття з визначення
Дикань Л. В. [4]	Фінансова стратегія підприємства – стратегія, що спрямована на управління його фінансовими ресурсами	Управління фінансовими ресурсами підприємства
Лукіна Ю. В. [5]	Фінансова стратегія – стратегія, метою якої є підвищення багатства власника підприємства	Підвищення багатства власника підприємства
Станіславчик Е. Н. [6]	Фінансова стратегія – стратегія, метою якої виступає підвищення вартості підприємства за умови забезпечення фінансової рівноваги	Підвищення вартості підприємства
Чандлер А. Д. [7]	Фінансова стратегія – визначення основних довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства й утримання курсу дій, розподілу ресурсів, необхідних для досягнення цих цілей	Визначення довгострокових фінансових цілей та завдань підприємства
Поддєрьогін А. М [8]	Фінансова стратегія – стратегія, що включає методи та практику формування фінансових ресурсів, їх планування та забезпечення фінансової стійкості підприємства за ринкових умов господарювання.	Методи та практика формування та планування фінансових ресурсів підприємства



Важливу роль у парадигмі стратегічного управління відіграє також диференціація видів стратегій розвитку підприємства за їх рівнями. В системі цього управління виділяють три основні види стратегій – корпоративну стратегію, функціональні стратегії та стратегії окремих господарських одиниць.

Корпоративна стратегія визначає перспективи розвитку підприємства в цілому. Вона спрямована на виконання місії підприємства і найбільш комплексно забезпечує реалізацію головної мети функціонування підприємства – максимізацію добробуту його власників.

Функціональні стратегії підприємства формуються, як правило, за основними видами його діяльності в розрізі найважливіших функціональних підрозділів підприємства. До числа основних стратегій цього рівня відносяться: маркетингова, виробнича, фінансова, персоналу, інноваційна [10].

Стратегії господарських одиниць (бізнес-стратегії) підприємства направлені зазвичай на вирішення двох основних цілей – забезпечення конкурентних переваг конкретного виду бізнесу і підвищення його прибутковості.

Таблиця 2. Взаємозв'язок загальних і фінансових стратегічних цілей підприємства

Загальні стратегічні цілі	Фінансові стратегічні цілі
Збільшення ринкової частки	Зростання доходу
Підвищення якості товару	Зростання дивідендів
Більш низькі витрати в порівнянні з конкурентами	Збільшення доходів на інвестиційний капітал
Розширення асортименту продукції і підвищення їх привабливості	Підвищення кредитного та облігаційного рейтингів
Зміцнення репутації перед споживачами	Зростання потоків готівки
Підвищення рівня (якості) обслуговування	Підвищення курсової вартості акцій
Розширення зони застосування інновацій	Покращення й оптимізація структури та джерел доходів

Необхідність розробки фінансової стратегії зумовлена в першу чергу створенням загальної стратегії підприємства і виявляє її зв'язок та взаємозалежність із загальними стратегічними цілями підприємства.

При постановці загальних стратегічних цілей необхідно враховувати їх фінансові складові, але при цьому необхідно враховувати, що фінансові цілі можуть накласти корективи на процес формування загальної стратегії підприємства.

З таблиці можна зробити висновок, що фінансові стратегічні цілі формуються на основі поставлених загальних стратегічних цілей підприємства, вони пов'язані один з одним безпосередньо.

Виявлення найважливіших сутнісних характеристик фінансової стратегії в світлі сучасної парадигми управління підприємством дозволяє наступним чином

сформулювати її зміст: «фінансова стратегія являє собою один з найважливіших видів функціональної стратегії підприємства, що забезпечує всі основні напрями раз витія його фінансової діяльності та фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватної коригування напрямків формування та використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища [10].

**Висновки.** Отже, слід відмітити, що розкриття сутності поняття «фінансова стратегія підприємства» має не завжди точне й однобічне пояснення, що пов'язане з різноманітними підходами авторів, їх розумінням базових категорій, точкою зору на економічні процеси, що відбуваються у суспільстві.

Формування фінансової стратегії пов'язане з постановкою цілей і завдань підприємства, підтримкою фінансових взаємозв'язків між підприємством і суб'єктами навколишнього середовища (фінансовим ринком, державними регулюючими органами, спеціалізованими фінансовими інститутами, діловими партнерами і т.д.). Підприємство досягає своїх стратегічних фінансових цілей, коли зазначені взаємозв'язки відповідають її внутрішнім фінансовим можливостям, а також дозволяють їй залишатися сприйнятливою до зовнішніх соціально-економічних вимог.

Розглядаючи поняття і зміст фінансової стратегії підприємства, необхідно підкреслити, що її формують ті ж умови і фактори, які впливають і на загальну стратегію суб'єкта господарювання. Якщо назвати специфічні фактори розвитку фондового, грошового і валютного ринків, то не важко доказати їх визначальну роль у створенні загальної стратегії підприємства, а не тільки її фінансового компоненту.

Успіх фінансової стратегії підприємства гарантується, коли стратегічні цілі відповідають реальним фінансовим можливостям підприємства, коли чітко централізоване фінансове управління, а методи його втілення є гнучкими й адекватними змінам фінансово-економічних параметрів розвитку підприємства.

Формування фінансової стратегії підприємства визначається змінами зовнішнього середовища. А це визначає необхідність постійного вивчення проблеми фінансової стратегії, взаємозв'язку її з тактичними рішеннями.

**Список літератури:** 1. Мізюк Б. Особливості стратегічного управління підприємствами // Фінанси України. – 2008. – № 12. – С. 31-36. 2. Оберемчук В.Г. Стратегія підприємства: Короткий курс лекцій / Міжрегіональна академія управління персоналом. – К.: МАУП, 2008. – 127с. 3. Гончаров В. Д. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / Східноукраїнський національний ун-т ім. В. Даля. – Донецьк: ТОВ «Альматео», 2008. – 185с. 4. Дикань Л. В. Стратегічне управління фінансовими ресурсами промислового підприємства / Л. В. Дикань // Фінанси України. – 2008. – № 3. – С. 12-18. 5. Лукіна Ю. В. Формування та реалізація стратегії управління фінансами підприємства / Ю. В. Лукіна // Фінанси України. – 2008. – № 3 – С. 113. 6. Станіславчик Є. Н. Основи фінансового менеджменту / Є. Н. Станіславчик. – М.: Ось – 89, 2008. – 128 с. 7. Бланк І. А. Фінансова стратегія підприємства / І. А. Бланк. – К.: Ніка – Центр, 2008. – 520с. 8. Поддєрьогін А. М. Фінанси підприємств: Підручник / Л. Д. Буряк, А.М. Поддєрьогін. – К.: КНЕУ, 2010. – 384с. 9. Бараннікова Н. П.

Фінансовий менеджмент: Підручник / Н. П. Бараннікова. – 2-ге вид. перероб. і доп.. – М.: ЮНІТИ. – 2008. С. 415. **10.** Брюховецька Н.Г. Фінанси підприємств: навч. посібник / Донецький ун-т економіки та права. Кафедра фінансів. – Донецьк: ДонУЕП, 2008. – 215с.

*Надійшла до редколегії 20. 11. 2013*

УДК 336.64

**Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства/ Янковська В. А.** // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 50(1023). – С. 182–187. – Бібліогр.: 10 назв.

В статье рассмотрена роль финансовой стратегии при постановке целей и задач предприятия; процесс создания, внедрения и управления финансовой стратегией предприятия и влияние управления финансовой стратегией на деятельность предприятия.

**Ключевые слова:** финансовая стратегия, стратегическое управление, стратегические цели.

The article examines the role of financial strategy while setting goals and objectives of the company, the process of creating, implementing and managing the financial strategy of the company and the impact of the financial management strategy for the company.

**Keywords:** financial strategy, strategic management, strategic objectives.

## ЗМІСТ

<b>Бондаренко О. О.</b> Тенденції та перспективи ринку логістичних послуг України .....	3
<b>Гавриць П. О.</b> Практичні аспекти побудови інтегрованих систем інформаційної підтримки прийняття рішень на підприємствах .....	6
<b>Ганус А. И., Власенко А. В.</b> Концепция стратегической оптимизации деятельности электроэнергетических систем .....	10
<b>Геворкян А. Ю., Линь Чжунтун</b> Особенности разработки стратегии ВЭД для украинских предприятий .....	13
<b>Глушко О. В.</b> Вплив інституцій на забезпечення економічної стійкості підприємств.....	17
<b>Давидова Т. В.</b> Теоретичне обґрунтування привабливості інвестування інноваційного розвитку залізничного транспорту .....	24
<b>Демченко Т. А.</b> Економічний аналіз в системі управління акціонерним товариством .....	29
<b>Дикань В. В.</b> Структурна трансформація промисловості України в бік розвитку високотехнологічного виробництва.....	33
<b>Жорова Є. Р.</b> Оцінка вартості підприємства як індикатор ефективності управлінської діяльності.....	41
<b>Замора О. І.</b> Аналіз зайнятості та безробіття в умовах ринкових перетворень .....	49
<b>Карпов Э. А., Карпова В. А., Косарева И. Н.</b> Схема реструктуризации металлургического предприятия .....	56
<b>Касич А. О., Хімич І. Г.</b> Теоретичні основи оцінки та обліку нематеріальних активів в Україні.....	61
<b>Квятковська Л. А., Воробйова Л. Д.</b> Комплексний підхід до оцінки ефективності управління підприємством .....	67
<b>Ким А. А., Темникова А. В.</b> Особенности затрат на производство в металлургической отрасли и пути их снижения.....	76
<b>Котуха І. А.</b> Проблеми вибору ключових показників вартісно-орієнтованого управління.....	82
<b>Лернер Ю. И.</b> Новые методы обучения студентов экономических специальностей. Часть III, IV, V методические указания по проведению ККР, МКРИ ПЗ.....	86

<b>Лернер Ю. И.</b> Новые методы обучения студентов экономических специальностей. Часть VI Инструкция по разработке методических положений преподавания экономических дисциплин.....	<b>99</b>
<b>Малиш І. М.</b> Формування імовірнісних параметрів грошового потоку, що забезпечують надійність показників ефективності .....	<b>105</b>
<b>Михайловина С. О.</b> Внутрішньогосподарський контроль як необхідний елемент управління сільськогосподарським підприємством.....	<b>112</b>
<b>Мищенко В. А., Мозенков О.В., Чжу Ли Цзюань</b> Анализ состояния малого и среднего бизнеса в Украине .....	<b>116</b>
<b>Мищенко В. А., Мозенков О.В., Чжан Лу</b> Конкурентоспособность украинских предприятий на внешнем рынке.....	<b>121</b>
<b>Науменко А. О., Науменко І. В.</b> Економічна сутність, особливості та напрями інтенсифікації в аграрних підприємствах.....	<b>126</b>
<b>Омеляненко Т. В.</b> Визначення стратегії управління взаємовідносинами з клієнтами енергопостачальних підприємств.....	<b>135</b>
<b>Остапенко А. С., Головченко Т. М.</b> Ділова репутація: сутність, складові та її вплив на фінансовий розвиток фірми....	<b>145</b>
<b>Портна О. В.</b> Небанківські фінансові установи у складі сукупного фінансового потенціалу України .....	<b>152</b>
<b>Пушкар О. І., Стрельченко Н. Д.</b> Стратегічні альянси в умовах глобалізації економіки.....	<b>158</b>
<b>Ратушенко О. І.</b> Стратегія управління трудовим потенціалом.....	<b>161</b>
<b>Семенець А. О.</b> Методичні аспекти управлінського аналізу реалізації продукції.....	<b>169</b>
<b>Слесар Т. М.</b> Інвестиційні та інноваційні процеси в галузі льонарства.....	<b>179</b>
<b>Янковська В. А.</b> Фінансова стратегія та її роль у розвитку підприємства.....	<b>182</b>

**НАУКОВЕ ВИДАННЯ**

**ВІСНИК  
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»**

Збірник наукових праць

Серія  
«Актуальні проблеми управління та  
фінансово-господарської діяльності підприємства»

***Випуск 50 (1023)***

Науковий редактор: д-р екон. наук проф. В.Я. Міщенко

Технічні редактори: О.С. Другова, О.С. Курандо

Відповідальний за випуск канд. техн. наук Г.Б. Обухова

**АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ:** 61002, м. Харків, вул. Пушкінська, 79/2, НТУ «ХПІ»  
каф, фінансів тел. (057) 707-64-46, 707-60-67. e-mail: lena\_hs@mail.ru

Обл. вид. №4 7-13

Підп. до друку 18.12.2013 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.  
Ум.друк.арк. 8,9. Обл.-вид. арк. 9,4.

Наклад 300 прим. Зам. № 17. Ціна договірна.

---

Видавничий центр НТУ «ХПІ».

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.

61002, Харків, вул. Фрунзе, 21

---

Видавництво та друк ФО-П Шейніна О.В.

61052, Україна, м. Харків, вул. Слов'янська, 3

Тел. 057 759-48-79

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,  
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції  
ДК № 2779 від 28.02.2007 р.