

Управління розвитком

*Харківський національний
економічний університет*

*Міжнародна науково-практична
конференція молодих вчених та студентів
"Сучасні проблеми інтеграції економіки
України у світове господарство"*

20 – 21 квітня 2007 року

Збірник наукових статей

видається 2 рази на рік

№ 4' 2007

Харків. Вид. ХНЕУ, 2007

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

Реєстраційний номер свідоцтва КВ №5948 від 19 березня 2002 р.

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №7 від 30.04.2007 р.

Редакційна колегія

Пономаренко В. С. — докт. екон. наук, професор (головний редактор)

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Левикін В. М. — докт. техн. наук, професор

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Редакція збірника наукових статей

Зав. редакцією Сєдова Л. М.

Редактори: Лященко Т. О.

Гузенко О. М.

Замазій О. Є.

Комп'ютерна верстка Алісової О. А.

Адреса видавця: 61001, Україна, м. Харків, пр. Леніна, 9а

Телефони:

(057)702-03-04 — головний редактор

(057)758-77-05 — зав. редакцією

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 30.05.2007 р.



Формат 84×108 1/16. Панір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 10,5. Обл.-вид. арк. 13,23. Тираж 500 прим. Зам. № 346.

Ціна договірна.

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

- © Харківський національний економічний університет, 2007
- © Видавництво ХНЕУ, 2007
- дизайн, оформлення обкладинки
- © Управління розвитком, 2007

Секція 1

Підвищення якості освіти при пріоритетному розвитку наукових досліджень (у контексті Болонського процесу)

УДК 378.14

Беседовський О. М.

Канд. екон. наук, доцент кафедри інформаційних систем ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ ІНДИВІДУАЛЬНИХ НАВЧАЛЬНИХ ПЛАНІВ СТУДЕНТІВ ВІДПОВІДНО ДО ВИМОГ БОЛОНСЬКОГО ПРОЦЕСУ

Розвиток освіти в Україні та її наближення до світових стандартів і вимог приводить до впровадження в навчальний процес елементів, котрі наближують освітнянський процес в українських закладах освіти до відповідних стандартів європейських університетів.

Цей процес на факультеті економічної інформатики Харківського національного економічно-го університету проходив у декілька етапів:

складання й затвердження навчального плану за спеціальностями та графіка навчального процесу відповідно до вимог Болонської конвенції;

формування робочих навчальних планів на наступний навчальний рік;

визначення переліку навчальних дисциплін, котрі повинні бути запропоновані студентам для вибору на наступний навчальний рік;

відбір навчальних дисциплін студентами;

формування спеціалізацій на факультеті;

створення груп та розподіл студентів за групами відповідно до сформованих спеціалізацій;

формування вибіркової складової індивідуальних навчальних планів студентів (ІНПС).

Необхідно зупинитися детальніше на кожному з перелічених вище етапів.

На першому етапі основним завданням є формування навчального плану випускаючою кафедрою. Дисципліни, які виносяться до навчального плану, поділяються на наступні групи: за циклами освіти — гуманітарної, природничо-наукової та загальноекономічної, професійної підготовки; за обов'язковістю вивчення — нормативні й вибіркові дисципліни. При цьому 22% дисциплін є вибірковими (15% за циклом гуманітарної, 17% — природничо-наукової та загальноекономічної і 40% — професійної підготовки) — це дає великі можливості для формування ІНПС студентів.

У залежності від напрямку підготовки цикли дисциплін можуть трохи варіюватися відповідно до вимог, які висуваються навчально-методичною комісією (НМК) за відповідним напрямком. Так, за напрямком 0804 "Комп'ютерні науки" виокремлюються цикли гуманітарної та соціально-економічної, природничо-наукової, професійної і практичної підготовки. Співвідношення циклів підготовки при цьому залишається незмінним.

Перелік обов'язкових дисциплін з кількістю годин/кредитів та форми контролю надаються НМК і не підлягають зміні вищим навчальним закладом. Перелік вибірових дисциплін формується випускаючою кафедрою відповідно до її бачення підготовки за спеціальністю з можливістю вибору студентами однієї спеціалізації з декількох, запропонованих кафедрою.

Учебний відділ разом з ректоратом і деканами формує графік навчального процесу на наступний навчальний рік.

На базі навчального плану та графіка навчального процесу деканатом (випускаючою кафедрою) формується робочий навчальний план на наступний навчальний рік, а також індивідуальні навчальні плани студентів наступного року прийому.

Наступним етапом є формування переліку дисциплін, котрі виносяться для вибору студентами. Це може проводитися за двома варіантами. Перший варіант передбачає вибір студентами всього переліку вибірових дисциплін, які вони будуть вивчати протягом другого, третього та четвертого курсів, уже навесні першого курсу. Однак це найчастіше призводить до несвідомого вибору дисциплін, котрі обрали товариші, група або "підказали" викладачі та куратори. В даному випадку дуже часто будуть спостерігатися намагання змінити обрану спеціалізацію на старших курсах, коли



з'являється усвідомлення студентом свого майбутнього. Другий варіант полягає у поступовому виборі студентами цих дисциплін, а саме за тими циклами, за якими передбачається вивчення вибіркової дисципліни з наступного навчального року. Так, за циклом професійної підготовки вибіркової дисципліни з'являється тільки з четвертого курсу, тому нема причини проводити вибір цих дисциплін до другого семестру третього курсу (а не навесні першого курсу, як передбачено першим варіантом).

Після визначення з переліком дисциплін, що підлягають до вибору, деканатом було сформовано заяви, в котрих студенти зробили попередній вибір тих дисциплін, які вони хотіли б вивчати, затвердивши свій вибір підписом. Вибір студентів затверджується куратором спеціальності.

Після аналізу отриманих заяв від студентів першого курсу маємо наступний результат:

за напрямом 0501 "Економіка і підприємництво" 28,9% студентів обрали спеціалізацію "Іноземна мова"; 71,1% — спеціалізацію "Соціально-філософська", до якої входять 3 дисципліни: риторика, публік-релейшнз — обрали всі студенти відповідної спеціалізації, геополітика (34,2%) та основи творення наукового тексту (36,9%). Сформовано дві групи;

за напрямом 0804 "Комп'ютерні науки" 25,3% студентів обрали спеціалізацію "Іноземна мова"; 25,3% — спеціалізацію "Екологічна"; 49,4% — спеціалізацію "Економічна", до якої входять 3 дисципліни: фінанси підприємств, фінансовий аналіз — обрали всі студенти відповідної спеціалізації, статистика (26,4%) і економічні та соціальні процеси функціонування підприємств (23,0%). Сформовано чотири групи;

за напрямком 0927 "Видавничо-поліграфічна справа" всі студенти обрали спеціалізацію "Програмування та проектування" з невеликою відмінністю — тільки одна з шістьох дисциплін відрізнялася: 42,1% обрали дисципліну "Основи проектування WEB-видань" і 57,9% — "Комп'ютерна анімація". Сформовано дві групи.

Однак треба зазначити той факт, що вже протягом першого семестру наступного навчального року серед студентів спостерігалася незначна активність з приводу зміни своєї спеціалізації (серед студентів напряму "Комп'ютерні науки" більше 5% звернулися з подібною заявою до декана, причому причиною цього було небажання вчитися у сформованій групі, а не усвідомлення неправильного вибору). На жаль, саме ця причина і лежить в основі вибору тієї чи іншої спеціалізації на молодших курсах. Тому нагальним завданням для керівництва як факультету, так і університету в цілому є більш детальна інформатизація студентів з приводу вибору дисциплін при формуванні ІНПС.

Література: 1. Збірник нормативно-правових актів діяльності університету. Практичний посібник. Вип. 1 / Укл. М. В. Афанасьєв. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 468 с.

Бузінова Г. В.

УДК 330.46:658.3

Аспірант кафедри менеджменту ХНЕУ

ОСВІТА ЯК СКЛАДОВА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Процеси глобалізації, інноваційна спрямованість економік країн, інтеграція України у світовий простір зумовлюють позиціонування епіцентру створення конкурентної переваги підприємства в галузі управління знаннями та інтелектуальним капіталом. Тому необхідним є визначення напрямків оптимізації освітнього процесу як пріоритетного фактора формування інтелектуального капіталу персоналу підприємства й розробка методичних підходів щодо оцінки ефективності реалізації оптимізаційних заходів.

Інтелектуальний капітал — це капітал, втілений у людях у формі їх освіти, кваліфікації, професійних знань, досвіду. Віддача такого капіталу відбувається у вигляді якості і продуктивності праці працівників [1].

Інтелектуальний капітал — знання, навички і виробничий досвід конкретних осіб (людські авуари) й нематеріальні активи, які включають патенти, бази даних, програмне забезпечення, торговельні знаки тощо, що продуктивно використовуються з метою максимізації прибутку та інших економічних і технічних результатів [2].

Тобто освіта і знання є пріоритетними складовими інтелектуального капіталу людини та організації.

За умов кваліфікованого менеджменту персоналу сума прибутку від інвестицій в інтелектуальний капітал майже втричі перевищує прибуток від інвестицій у техніку. Дослідження залежності продуктивності праці від освіти показало, що при 10%-му підвищенні рівня освіти продуктивність зростає на 8,6% [2].

© Бузінова Г. В., 2007

Вивчення наукових джерел [3 – 5] указує на превалювання двох підходів щодо визначення інтелектуального капіталу людини, заснованих на визначенні: майбутнього рівня заробітної плати спеціаліста певної кваліфікації; ефекту від реалізації інтелектуальних здібностей людини.

Виникає проблема оптимізації освітнього процесу з огляду на можливість одержання в майбутньому ефекту від реалізації одержаних знань у робочому процесі підприємства.

Упровадження положень Болонської конвенції у вітчизняну систему освіти визначає шлях підвищення якості підготовки спеціаліста через пріоритетну роль наукових досліджень. Авторське дослідження науково-дослідних робіт студентів (НДРС) Харківського національного економічного університету дає змогу виділити показники комплексності їх виконання (таблиця).

Таблиця

Показники комплексності виконання НДРС

Показник	Значущість показника, Z_i	Значення показника*		
		Оціночний бал (від 1 до 3), B_i^*		
1. Кількість реально використаних наукових джерел	0,1	15 – 24	25 – 44	45 – 70
		1	2	3
2. Тип наукової новизни роботи (кількість положень), у тому числі: теоретичне узагальнення наукових джерел	0,1	1	2	3
		1	2	3
пропонування нових методик на основі власних досліджень з використанням методів і інструментів суміжних наук	0,3	0	1	2
		–	2	3
удосконалення існуючих методик	0,15	0	1	2
		–	1	2
подальший розвиток теоретичної проблеми	0,1	0	1	2
		–	1	2
3. Оприлюднення результатів дослідження (кількість публікацій)	0,1	1	2	3
		1	2	3
4. Орієнтація на можливість одержання соціально-економічного ефекту (СЕЕ) та практичне використання результатів дослідження (ПВ)	0,15	ПВ	СЕЕ	ПВ та СЕЕ
		1	2	3

Примітка: * — визначено на основі опитування викладачів — керівників НДРС.

Автором пропонується визначення ступеня залученості студента до наукової діяльності через відповідний коефіцієнт ($K_{знд}$) за формулою:

$$K_{знд} = \sum_{i=1}^n Z_i \times B_i, \quad (1)$$

де n – кількість показників комплексної оцінки НДРС.

За формулою (1) $K_{знд}$ знаходиться в діапазоні від 0,45 до 2,75.

Дослідження кар'єрного просування 24 випускників, які одержали роботу за фахом, свідчать про наявність тісного кореляційного зв'язку між коефіцієнтом їх креативності як спеціалістів на робочому місці та коефіцієнтом їх залученості до наукової діяльності за період навчання у вищому навчальному закладі.

Таким чином, пріоритетним фактором формування інтелектуального капіталу персоналу організації є освітня складова, ефективність якої визначається науковими дослідженнями студентів. Автором запропоновано методіку бальної оцінки ступеня залученості студента до наукових досліджень через комплексну оцінку його НДР. Методика має перспективи практичного використання щодо визначення рейтингу студентів та потенціалу формування з урахуванням цього інтелектуального капіталу підприємства.

Література: 1. Райзберг Б. А. Современный экономический словарь / Б. А. Райзберг, П. М. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 480 с. 2. Сотникова С. И. Управление конкурентоспособностью персонала / С. И. Сотникова, Е. В. Маслов, С. Ю. Глазырин. – Новосибирск: Изд. НГУЭиУ, 2006. – 248 с. 3. Базаров Т. Ю. Управление персоналом / Т. Ю. Базаров, Б. Л. Еремин. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 560 с. 4. Герчиков В. И. Мотивация, стимулирование и оплата труда персонала. Учеб. пособие. – М.: ГУ ВШЭ, 2003. – 112 с. 5. Бровко К. М. Стратегічна роль маркетингу персоналу в умовах інноваційного розвитку підприємства // Зб. наук. пр. "Економіка: проблеми теорії та практики". Вип. 267. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 136 – 140.

Аспірант кафедри менеджменту ХНЕУ

ВЗАЄМОДІЯ МІЖ ЗАКЛАДАМИ ОСВІТИ ТА ПІДПРИЄМСТВАМИ З МЕТОЮ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ АДАПТАЦІЇ ДО УМОВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

У сучасних умовах розвитку економіки ефективне управління адаптацією підприємства до ринкових змін є важливою конкурентною перевагою.

Упродовж зростання компанії їй потрібне вміння протистояти в конкурентній боротьбі, діяти в нових умовах, ставати лідером. Для цього необхідні сучасні знання й навички в області управління. Як відомо, менеджмент має загальні принципи, але в кожній конкретній ситуації є свої особливості. Для національного або регіонального рівня ці особливості повинні доповнювати й корегувати загальні принципи. Найпомітнішою українською особливістю, мабуть, можна назвати значний ступінь невизначеності.

Українські підприємства часто вибудовують свою модель адаптації, використовуючи метод спроб і помилок, що призводить їх до краху. Багато в чому це пов'язано з тим, що освіта, отримана керівниками й співробітниками компаній, застаріває наростаючими темпами впродовж усього життя, а придбаний ними досвід не проходить крізь призму сучасної наукової думки. Звідси виникає необхідність вчитися щодня, реалізуючи принцип "long life learning" (навчання впродовж усього життя) [1]. Навчання в рамках Болонського процесу — це, насамперед, підвищення якості навчання на основі компетентнісного підходу й діяльнісного принципу [2]. Визначені механізми забезпечення якості освіти в Болонському процесі подано на рис. 1 [3].



Рис. 1. Механізм забезпечення якості в Болонському процесі

Однак і їх недостатньо, тому що відсутня важлива складова конструктивного розвитку наукової думки, тобто в даній моделі оцінюється лише якість транзитивної передачі наявних наукових знань. Взаємне довгострокове співробітництво між підприємствами й університетами дозволяє, з одного боку, підвищити якість освіти, з іншого — допоможе підприємству ефективно вирішувати свої завдання, використовуючи весь наявний науковий потенціал [4]. На нерозвинених ринках недостатньо умов для використання найсучасніших знань. Самі підприємства не здатні сприймати нові теорії і їх нема рації застосовувати. У чистому вигляді кількість теорій та алгоритмів діяльності така велика, що важлива не сама їх наявність, а вміння освоїти й застосовувати ці теорії та алгоритми системним чином. Тому важливу роль відіграють сьгодні методи придбання відповідних навичок і їхньої підтримки в актуалізованому стані (наприклад, вміння стратегічно мислити стає більш важливим, ніж самі стратегічні теорії). І справа тут не в тому, щоб заповнити застарілі знання або навички, а в тому, щоб змінити застарілі стереотипи. А для цього обов'язково потрібен зовнішній погляд, групова робота, розвинені навички рефлексії.

У кожній організації є стабільний стаціонарний процес і разом з тим необхідно якимось чином реагувати на зміни бізнес-середовища. Одне з першорядних завдань і підприємства, і вищої школи — навчити студентів (співробітників) створювати та працювати з інноваціями [4]. При цьому,

щоб роботи це раціонально й продуктивно, їх необхідно забезпечити відповідним інструментарієм (рис. 2).



Рис. 2. Схеми взаємодії підприємства та вищої школи

Головна перевага запропонованої схеми — це зменшення витрат на наукові дослідження для підприємства, тому що використовується матеріальна й наукова база вищого навчального закладу, а вищому навчальному закладу такий підхід дозволить постійно оновлювати свої освітні програми й корелювати їх з виробничими потребами. Головне завдання — формувати фахівця на випередження, щоб дозволити випускникам бути не тільки успішними сьогодні, але й затребуваними завтра. А для цього необхідно, щоб у процесі навчання активну участь брали провідні спеціалісти й керівники великих компаній, відомі вчені та авторитети зі світовим ім'ям.

Таким чином, тісна взаємодія між підприємствами та закладами освіти, запропонована на рис. 2, дозволить ефективно адаптуватися до умов зовнішнього середовища, стимулювати наукові дослідження та підвищувати якість навчання.

Література: 1. Названі причини краху молодих компаній // <http://www.ng.ru/> 2. Концептуальні засади розвитку ХНЕУ / Укл. О. М. Тридід, В. М. Гриньова, Ю. М. Великий, М. В. Афанасьєв, В. С. Срмаченко, В. І. Отенко, О. Г. Зима, В. В. Ольховська, З. Б. Устенко; [Наукове керівництво д.е.н., проф. В. С. Пономаренка. — Харків: Вид. ХНЕУ, 2007. — 20 с. 3. Уровні забезпечення якості вищого образования в рамках Болонської декларації // <http://bologna.ifmo.ru> 4. Матеріали до доповіді Міністра освіти і науки України С. М. Ніколаєнка на підсумковій колегії Міністерства освіти і науки з питання "Забезпечення якості вищої освіти — важлива умова інноваційного розвитку держави і суспільства", м. Харків, 1 – 2 березня 2007 р. // <http://mon.gov.ua>

УДК 378.14

Твердохлеб А. Ю.

Студент факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ОБРАЗОВАНИЯ В КОНТЕКСТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

С переходом на новые рыночные отношения Украина сталкивается с рядом серьезных проблем, одной из которых является повышение качества образования и подготовка высококвалифицированных трудовых кадров.

© Твердохлеб А. Ю., 2007



В современном мире интеллектуальный капитал играет значительную роль в производственной, коммерческой, управленческой деятельности. В странах-лидерах самыми выгодными инвестициями считаются вложения в человеческий капитал, а перспективы экономического и социального роста справедливо связывают с качеством образования. В период развития интеграционных процессов в Украине вопрос формирования и развития интеллектуального капитала и, в первую очередь, повышения качества образования остается пока что открытым и до конца не решенным. Данной проблемой занимаются многие отечественные ученые: Евгений Бекметов [1], Юлия Борисова [2] и др.

Для нормального экономического развития необходимо, чтобы государство было заинтересовано в поддержке и развитии своего интеллектуального потенциала. Поэтому необходимым является не только осуществление контроля над развитием рынка интеллектуального труда, но и содействие образовательному процессу. Знаниями и образованием обеспечиваются от 40 до 70% прироста национального дохода любого развитого государства. Поэтому в современных условиях приоритетным считается решение задач, способствующих повышению эффективности, качества и конкурентоспособности образования [3].

Цель исследования — изучение влияния факторов внутренней и внешней среды на развитие научных достижений в мире и в Украине. Для изучения вопроса был проведен анализ процессов глобализации, направлений внедрения Болонского процесса в научные исследования и системы образования в Украине и за рубежом.

Характер постепенной глобализации привел к развитию Болонской системы образования в нашей стране и постепенному переходу к европейскому приобщению к науке. Болонский процесс дает возможность укрепить позиции стран СНГ на мировом рынке образовательных услуг.

Однако членство в Болонском клубе накладывает слишком серьезные обязательства: в первую очередь, необходимо решить существующие проблемы, без чего нельзя говорить о перспективах формирования конкурентоспособного поля научной деятельности как двигателя экономики. В настоящее время только 7% вузов Украины соответствуют критериям европейской сети обеспечения качества образования, которая должна провести экспертизу отечественных высших заведений.

В мае 2005 года Украина присоединилась к Болонскому процессу, который формирует модель европейского высшего образования с учетом специфики и традиций национальных образовательных систем, призванных способствовать росту качества образования, повышению конкурентоспособности вузов и взаимному признанию дипломов стран – участниц Болонского процесса. Участники ставят цель — выработать единые стандарты высшего образования: программу, методiku и критерии оценки знаний. Особенно это касается технических специальностей. Как результат, европейское сообщество концентрируется не на Болонском процессе как таковом, а на развитии инженерных наук.

Несомненно, существует ряд проблем в системе национального образования, которые стали особенно острыми и от решения которых зависят перспективы развития научного потенциала Украины. Важным является нахождение путей дальнейшего развития образования. Для реализации этих целей нашему государству необходимо:

1. Подготовить педагогов новой формации. Одним из важных условий является направление их в "правильное" русло, предоставление возможности полностью вкладывать свой запас знаний в новое поколение и следить за продвижением последнего по иерархии образовательного процесса.

2. Гибко реагировать на реальные трудности в силу собственных желаний, стремлений и возможностей.

3. Проводить поэтапный процесс обучения, что даст возможность студенту самостоятельно выбирать предметы, которые его интересуют для дальнейшей трудовой деятельности.

4. Уходить от стереотипов советского образования, однако при этом учитывать и позитивные моменты подготовки специалистов в странах бывшего СССР.

5. Весомым шагом должно стать возвращение в вузы науки.

Утверждение, что высшая школа обладает серьезным научным потенциалом, является, в некоторых случаях, преувеличением. Большинство высших учебных заведений вообще не занимаются исследовательской деятельностью. Особенно это касается частных вузов, которые даже не рассматривают вопрос проведения на своей базе конференций и заключения хозяйственных тем с участием студентов и аспирантов. А тем временем повторяется аксиома о повышении качества образования. Не может быть качественного высшего образования без достаточно высокого уровня науки в стране и без участия ученых в образовании! Это замкнутый круг — падает уровень научных исследований — падает уровень квалификации преподавателей, а значит, снижается уровень подготовки студентов. Потом эти студенты приходят в науку, и все идет по кругу.

Экономической целесообразности должна быть подчинена вся цепочка, а наличие ученых, занимающихся фундаментальными исследованиями, должно рассматриваться как одно из основных конкурентных преимуществ государства.

Литература: 1. Евгений Бекметов. Педагог новой формации // Независимая газета. – 2004. – 24 сентября.
2. Юлия Борисова. Реформа образования не должна пребывать в изоляции // День. – 2006. – №89. – 2 июня.
3. www. meta. ua

ЗНАЧЕННЯ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ОСВІТИ У ФОРМУВАННІ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

Останнім часом намітилося деяке поживлення в економіці України. Проте цей позитивний момент не дає приводу для заспокоєння через те, що підґрунтям для зростання був наявний природно-ресурсний, технічний та людський потенціал і якісних змін у контексті зростання цього потенціалу немає. Особливо важливим є стан людського потенціалу: скорочення населення, відтік найбільш талановитих спеціалістів у країни з вищим рівнем життя, зростання диференціації населення в доходах дає підставу стверджувати, що проблему людського потенціалу треба вирішувати негайно.

Проблему формування та розвитку людського капіталу вивчали такі вчені, як Г. Бекер, Е. Денісон [1], В. Ніколаєв [2], О. Бутнік-Сіверський [3], В. Поплавський [4] та багато інших.

Україна зараз активно шукає шляхів до інтеграції у світове господарство. На даний час перевагами України є природно-ресурсний потенціал і поки що не зовсім розтрачений людський капітал. Що стосується першого чинника (передусім це унікальний земельний ресурс), то надія лише на цю конкурентну перевагу дасть можливість перетворитися Україні на справжній придаток. Тому лише розвиток людського капіталу спроможний інтегрувати Україну у світову економіку на правах партнера.

Країни, які сьогодні спрямовують та контролюють процеси створення нових технологій, завтра будуть контролювати ринки. Відставання у створенні й упровадженні нових технологій не лише знижує конкурентну спроможність країни, але й призводить до сповільнення розвитку людського капіталу. Людський капітал формується не тільки в умовах постійного оновлення нових знань, а й застосування знань. До того ж людський капітал мігрує з місць, де для нього не створено умов, у місця, де він може знайти застосування. Таким чином, знання і кваліфікація — основний фактор нової економіки. Ефективність використання знань, а не традиційних матеріально-технічних потужностей, стає ключовим чинником перетворень. Принциповим є вирішення такої проблеми, як навчити людей і суспільство розуміти й приймати цінність та необхідність освоєння нових знань і вмінь, що є складовою неперервної освіти [5].

Принцип забезпечення високої якості освіти здійснюється шляхом організації більш автономної та гнучкої інфраструктури освіти, спроможної залучати нові технології, розвиватися відповідно до вимог суспільного та економічного оточення. В усіх регіонах країни необхідне забезпечення доступу до інформаційних технологій та Інтернету — як необхідної умови економічного і соціального прискореного розвитку країни в сучасному глобалізованому світі. І це цілком можливо за умов, коли в інтересах громади та кінцевих споживачів освітніх послуг держава спрямовуватиме зусилля і працюватиме над концентрацією ресурсів різних учасників освітнього процесу на розвитку й більш ефективному використанні набутих знань і навичок, а не на утриманні існуючої освітньої інфраструктури [5]. Саме це висуває своєю метою так званий Болонський процес — процес інтеграції і стандартизації освіти. Звичайно цей процес має свої переваги й недоліки, для їх візуалізації скористаємося таблицею.

Для подолання недоліків, пов'язаних з упровадженням Болонського процесу, держава повинна вирішити наступні завдання:

мають бути визначені основні "правила гри" для захисту вітчизняної освіти і створені умови для забезпечення національної безпеки;

інтеграція повинна бути партнерською, а не передбачати перетягування кращих кадрів і студентів до західних вузів;

переваги вітчизняної освіти мають залишитися і взагалі впровадження передового досвіду та новітніх технологій навчання мають усебічно підтримуватися.

Таблиця

Переваги й недоліки Болонського процесу

Переваги	Недоліки
<p>Можливість інтеграції. Світовий освітній простір. Можливість використання передових освітніх технологій. Стабільність та уніфікованість навчальних планів. Перехід від багатьох спеціальностей до багатьох спеціалізацій при скороченні числа спеціальностей. Підвищення конкуренції вузів. Підвищення конкуренції на ринку праці</p>	<p>Можливість втрати конкурентних переваг конкретних вузів і країн. Загроза вітчизняній вищій освіті з боку більш розвиненої іноземної. Втрата традицій вітчизняної вищої школи. Значна невідповідність вимогам матеріальної бази більшості вітчизняних вузів. Загроза національній безпеці України</p>



Треба визнати, що стандартизація освіти — процес не зворотний, і хочемо ми того чи ні, але він відбувається, й важливо зайняти в цьому процесі достойне місце, широко впроваджуючи передові технології освіти, і в той же час не втрачати національних освітніх традицій. Основний капітал України — і людський капітал, і зростання якості освіти — має сприяти збільшенню конкурентних переваг людського капіталу України.

Література: 1. Теорія людського капіталу // <http://www.probusiness.in.ua/kb/> 2. Николаев В. П. Економічні роздуми про освіту / В. П. Николаев, Я. М. Дуткевич // <http://www.oko.com.ua/okorus/publications/articles/aboutedu.html> 3. Бупнік-Сверський О. Інтелектуальний капітал: теоретичний аспект // <http://www.ndiiv.org.ua/ua/magazin/indexmag.php?arhiv/> 4. Поплавська Ж. Економіко-філософські аспекти людського капіталу / Ж. Поплавська, В. Поплавський // <http://www.nbu.gov.ua/portal/all/herald/2002-12/3.htm> 5. Обговорення економіки в контексті взаємозв'язків "глобалізація – людина – держава" // <http://www.strategy.org.ua/ua/main/directions/>

Коноваленко О. И.

УДК 378.09-05787:159.9

Студент 4 курсу факультету економіки і права ХНЕУ

Мамалыга В. В.

Студент 4 курсу факультету економіки і права ХНЕУ

ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ АСПЕКТ АДАПТАЦИИ СТУДЕНТОВ ХАРЬКОВСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА К ИННОВАЦИОННЫМ ПРЕОБРАЗОВАНИЯМ В КОНТЕКСТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

Процесс реформирования национальной системы образования – внедрение принципов Болонской декларации — столкнулся с комплексом проблем, одной из которых выступает психологический аспект восприятия студенчеством данного нововведения.

Формирование инновационной культуры вузовской молодежи в процессе обучения предопределяется сложностью современной социально-экономической ситуации в стране, во многом зависит от нестабильности инновационных процессов, происходящих в ней, которые становятся закономерностью развития современного общества и приобретают революционный характер. Тем самым обуславливая постоянное внимание к проблемам изучения жизненного цикла и источников идей инновационных процессов, технологий организации инновационной деятельности в различных ее сферах, психологических механизмов их реализации и возникающих при этом психологических барьеров, управления инновационными процессами.

Изучением психологических барьеров в различных сферах внедрения инноваций занимались как иностранные: К. Девис, Т. Питерс, Р. Уотерман, Н. Тичи, М. Деванна, так и ряд отечественных ученых: Н. И. Лапин, Е. Т. Гребнев, А. И. Пригожин, Н. А. Ильина, В. И. Шуванов и др. Однако такой аспект данной проблемы, как психологические барьеры при внедрении инновационных преобразований в образовательной сфере, до конца не изучен, что и обуславливает актуальность данного исследования [1; 2].

Целью статьи является разработка комплекса предложений, направленных на скорейшую психологическую адаптацию студентов ХНЭУ к внедрению Болонского процесса. Данная цель будет достигнута посредством анализа различных психологических и социальных барьеров при введении инноваций, а также теоретического обобщения информации относительно проведенного анкетирования среди студентов ХНЭУ для оценки их восприятия преобразований в учебном процессе.

Психологический барьер — это совокупность действий, ожиданий и эмоциональных переживаний человека, у которого скрыто или явно выражаются негативные социально-психологические

© Коноваленко О. И., Мамалыга В. В., 2007

кие состояния, вызванные инновацией. Исходя из данного определения, инициаторы (новаторы, организаторы) нововведения должны обеспечить психологическое сопровождение инновации, чтобы с наименьшими потерями преодолеть барьеры по отношению к нововведениям [3].

Одним из необходимых условий эффективного внедрения инновации является наличие сведений о среднестатистическом "психологическом портрете" представителя коллектива — среды внедрения. Согласно результатам проведенного авторами работы анкетирования, большинство студентов к восприятию нововведений готовы, поскольку чувствуют необходимость в инновационных переменах в системе образования; являясь рационализаторами, они с оптимизмом и надеждой смотрят в будущее.

С началом внедрения Болонского процесса в ХНЭУ у 72,5% опрошенных изменилось отношение к учебному процессу, а следовательно, и повседневный образ жизни, так как возникла необходимость в тщательном планировании распорядка дня в связи с увеличением объема самостоятельного изучения материала. Основным барьером, препятствующем процессу привыкания к новой системе, является опасение того, что самостоятельно изученный материал будет понят неверно или изучен хуже, чем с преподавателем (42,5%), кроме того, 25% боятся снижения успеваемости и среднего балла.

Респондентами были выделены преимущества Болонской системы: способствует саморазвитию и дисциплинированию личности; гибкая система оценивания; возможность выбора дисциплин.

Проранжировав указанные студентами недостатки внедряемой системы, авторы выделили с помощью принципа Парето 20% наиболее значимых, к ним относятся: отсутствие единого для студентов и преподавателей свода правил реализации новой системы; непроинформированность студентов о ее сути и преимуществах; отсутствие эффективной системы мотивации, стимулов в учебе; недостаток времени на отдых. На основании указанных недостатков был разработан комплекс мероприятий (с учетом психологических особенностей студентов), направленных на их ликвидацию (таблица).

Таблица

**Комплекс предложений, направленных
на устранение препятствий внедрения Болонской системы образования в ХНЭУ**

№ п/п	Суть мероприятия
1	Внедрение свода единых и четких правил реализации принципов Болонской системы для преподавателей и студентов, обеспечение их неуклонного соблюдения
2	Проведение лекций и семинаров с целью разъяснения всем студентам и преподавателям сути и достоинств Болонской системы
3	Усовершенствование системы мотивации учащихся, в том числе восстановление автоматического выставления итоговых оценок по результатам модулей при согласии студента
4	Сокращение количества индивидуальных учебно-исследовательских заданий в пределах профилирующих предметов для повышения качества выполнения
5	Пересмотр временной структуры дисциплин в аспекте соотношения часов индивидуальной и аудиторной подготовки с целью увеличения времени отдыха и разностороннего развития студентов
6	Создание реальной возможности обучения "по обмену" в европейских вузах
7	Увеличение доли таких форм работы на занятиях, как использование методики "мозгового штурма", работы в мини-группах и прочих методов, развивающих дух сотрудничества

Результаты данной работы могут быть использованы для преодоления противоречий, возникающих при внедрении изменений в учебном процессе, как в ХНЭУ, так и в других вузах, ставших на путь применения норм Болонской декларации.

Дальнейшей перспективой развития данного исследования является углубленное изучение трансформации системы образования в рамках ХНЭУ в аспекте психологического восприятия ее студенчеством.

Литература: 1. Кроз М. В. Социально-психологические характеристики инновационной установки // Психологический журнал. – 1994. – №5 – С. 32. 2. Хуторской А. В. Ключевые компетенции как компонент личностно-ориентированной парадигмы образования // Народное образование. – 2003. – №2 – С. 55 – 61. 3. Ерофеев Д. С. Развитие субъектности студента в контексте Болонского процесса // Матер. межрегион. науч.-практ. конф. "Студент как субъект образовательного процесса". – Краснодар, 2005. – С. 49 – 52.



Корженко Г. О.

УДК 378.14(477)

Студент факультету економіки і права ХНЕУ

Купріяненко О. О.

Студент факультету економіки і права ХНЕУ

ОБМІН СТУДЕНТАМИ ЯК ОСНОВА ІНТЕГРАЦІЇ УКРАЇНСЬКОЇ ОСВІТИ В МІЖНАРОДНИЙ ПРОСТІР

Процеси європейської інтеграції охоплюють дедалі більше сфер життєдіяльності, включаючи вищу освіту. Перед вищою освітою постали нові завдання — підготовка професійних кадрів, які зуміють ефективно працювати в умовах глобального ринку. Нині стає важливою модернізація вищої школи, яка спрямована на підвищення якості, ефективності освіти. Україна чітко визначила орієнтир на входження в освітній і науковий простір Європи, здійснює модернізацію освітньої діяльності в контексті європейських вимог, дедалі наполегливіше працює над практичним приєднанням до Болонського процесу [1].

Визначальними критеріями освіти в рамках Болонського процесу є: якість підготовки фахівців; зміцнення довіри між суб'єктами освіти; відповідність європейському ринку праці; мобільність; сумісність кваліфікації на вузівському та післявузівському етапах підготовки; посилення конкурентоспроможності європейської системи освіти [2].

Одним із напрямків інтегрування української освіти в Європу є обмін студентами, аспірантами та науковцями. Сьогодні в Україні існує багато програм, розроблених для функціонування в цьому напрямку. Наприклад, програми імені Кірккланда, Фулбрайта, Жана Моне, Еразмуса Мундуса, TEMPUS (Trans-European Mobility Partnership Scheme for University Studies) та багато інших.

Здебільшого вони спрямовані на надання допомоги соціально-економічним перетворенням, удосконалення систем вищої освіти в країнах-партнерах за допомогою максимально збалансованого співробітництва з партнерами країн світу.

Взяти участь у відборі до цих програм може кожен студент, аспірант або науковець, але пройти за жорсткими умовами конкурсу можуть лише кращі з кращих. Переможці отримують гранти на навчання в закордонних університетах, які видаються зі сформованих цільових фондів [3].

Такий досвід надає багато переваг для молодих людей. По-перше, це незамінна мовна практика, спілкування з носіями мови. По-друге, це можливість розширити свій світогляд, випробувати себе в нових обставинах, набутти самостійності.

Але міжнародний обмін корисний не лише для самого його учасника, але й для ВНЗ та країни в цілому. Для університету — це престижність бути учасником міжнародного освітнього процесу, набуття закордонного досвіду, розвиток співпраці з іноземними закладами освіти. Для країни — це підвищення кваліфікації кадрів, усебічний розвиток науки і, як наслідок, розвиток економіки країни на основі досвіду надбань та помилок інших країн.

Але й тут є негативні моменти. Основний з них — це те, що багато з учасників цих програм не повертаються в рідну країну або, повертаючись на деякий час, згодом знаходять можливість поїхати з України. Таким чином, наша держава втрачає багато перспективних кваліфікованих фахівців.

Це явище обумовлено тим, що знання стають "товаром". За кордоном за цей "товар" згодні платити більше, що є більш привабливо для молодого людини, яка тільки будує своє майбутнє.

Другим недоліком можна виділити недостатній рівень інформованості студентів та досить низькі шанси потрапити до таких програм. Але з року в рік активність студентів підвищується і, на думку експертів ЮНЕСКО, до 2010 року кількість студентів, які навчатимуться за кордоном, становитиме 2,8 млн., а до 2025 року — 4,9 млн. [2].

Для стимулювання розвитку наявного потенціалу та вирішення цих проблем потрібно підвищувати інформованість студентів щодо програм, які планується реалізувати найближчим часом. Також необхідно шукати меценатів, які виділятимуть додаткові кошти на оплату навчання за кордоном, що суттєво збільшить шанси талановитої молоді стати учасником цих програм.

Проблему еміграції можна вирішити, створюючи умови для розвитку науки в Україні шляхом мотивації до проведення наукових досліджень, розробки проектів та їх реалізації. Разом з цим

© Корженко Г. О., Купріяненко О. О., 2007

доцільно заохочувати іноземні компанії до співпраці з українськими науковцями, відкриваючи нові філіали і створюючи робочі місця європейського зразка [3].

Таким чином, обмін студентами є новою ефективною формою інтеграції української освіти в міжнародний простір та створення позитивного іміджу країни.

Література: 1. Бринев С. Н. Академическая мобильность студентов как фактор развития процесса интернационализации образования / С. Н. Бринев, Р. А. Чуянов // <http://www.prof.msu.ru/pube/omsk2/060.htm> 2. Основні засади розвитку вищої освіти України в контексті Болонського процесу. Документи і матеріали. Травень – грудень 2004 р. Ч. II / Упоряд. М. Ф. Степко, Я. Я. Боллобаш. – Тернопіль: Вид. ім. В. Гнатюка, 2005. – С. 188. 3. Карпенко М. М. Пріоритети розвитку вищої освіти в Україні в руслі загальноєвропейських тенденцій // <http://www.niur.gov.ua>

УДК 378.14

Мартиянова М. П.

Канд. екон. наук, доцент кафедри економіки підприємства і менеджменту ХНЕУ

Лукинская М. Ю.

Студент факультету економіки і права ХНЕУ

РАЗВИТИЕ У СТУДЕНТОВ МОТИВАЦИИ К УЧЕБЕ В КОНТЕКСТЕ БОЛОНСКОГО ПРОЦЕССА

Присоединение Украины к Болонскому процессу является свидетельством международного признания нашей системы высшего образования, важнейшим шагом на пути реализации стратегического курса Украины к Европейскому Союзу.

За последний год наше общество существенно приблизилось к состоянию, когда основными ценностями все больше становятся человеческий капитал, получение знаний и умение их эффективного использования как на внутреннем, так и на внешних рынках [1].

Целью данной работы является изучение возможностей использования существующих теоретических подходов к мотивации для повышения заинтересованности студентов в учебе.

Для достижения поставленной цели были решены такие задачи:

уточнена сущность понятия "мотивация" применительно к образовательной сфере;

сформированы рекомендации по развитию и поддержанию должной мотивации у студентов к учебе.

Как известно, проблемы мотивации изучали такие ученые, как А. Маслоу, Д. МакКлелланд, К. Альдерфер, Ф. Герцберг, К. Левин, Л. Портер, Э. Лоулер, В. Врум, Э. Лок, С. Адамс и др.

Существование большого количества теоретических подходов не облегчает, а усложняет проблему поиска реальных путей повышения мотивации к более эффективной деятельности в любой сфере, в том числе и в учебной.

Выполненный авторами анализ литературных источников [2; 3] показал, что до сих пор нет единства в понимании сущности ключевых категорий. Так, "мотивация" трактуется как процесс эмоционально-чувственного сопоставления образа своей потребности с образом внешнего предмета; как динамический процесс формирования мотива; как совокупность мотивов; как побуждение.

Применительно к образовательной сфере представляется целесообразным использовать такое определение: мотивация — это совокупность внутренних и внешних движущих сил, которые побуждают человека к учебной деятельности, задают границы и формы учебной деятельности и придают этой деятельности направленность, ориентированную на достижение определенных образовательных целей.

На протяжении всей истории исследования мотивации были разработаны различные теории, посвященные как анализу тех факторов, которые способны влиять на заинтересованность человека в деятельности, так и рассмотрению самого процесса мотивации [2; 3]. Данные теории принято подразделять на две группы: содержательные и процессуальные теории мотивации. Некоторые идеи, содержащиеся в этих теориях, целесообразно применять в практике мотивации студентов к учебе.

Важное значение имеет содержание и качество преподавания дисциплины "Университетское образование". Сфера будущей деятельности, факторы достижения успеха в ней, роль и зна-



чение образовательных, гуманитарных и специальных дисциплин должны быть охарактеризованы таким образом, чтобы студенты уже в начале обучения смогли правильно выстроить систему жизненных ценностей и приоритетов, выработать ответственное отношение к учебе. Данное предложение основывается на теории ожидания. Осведомленность студента о том, что прилагаемые усилия принесут результат — получение образования, который повлечет определенные последствия — поступление на работу, соответствующую полученному образованию, обеспечивает поведение студента в вузе в соответствии с ожиданием наступления будущего события, то есть приема на эту работу.

Принципиальное значение для формирования и развития мотивации имеет состав академических групп, жизненные ценности и приоритеты референтной микрогруппы. Важно, кто и какой "тон" задает в группе, оказывая влияние на других членов. Если ядро группы составляют отличники, их пример является показательным для всех. В том случае, если наиболее авторитетными в группе являются неуспевающие студенты, их влияние на микроклимат в группе способствует снижению мотивации к учебе. Это соотносится с теорией приобретенных потребностей МакКлелланда.

Часто возникает проблема несправедливой оценки преподавателями знаний студентов. На субъективность данной оценки влияют различные факторы:

- недостаточное количество часов, выделяемых на практические занятия;
- особенности корпоративной культуры внутри студенческих групп;
- несовершенство системы оценивания знаний посредством тестирования;
- субъективная оценка преподавателем личности студента.

Влияние данных факторов часто порождает состояние неравенства, когда одни студенты оцениваются излишне, а другие — недостаточно хорошо. В этом случае демотивированное низкой оценкой своих знаний лицо утрачивает какое-либо желание продолжать интенсивное обучение. Решением данной проблемы может быть организация индивидуального общения преподавателя со студентом с целью объективизации оценки его знаний. Такое решение основывается на теории равенства (справедливое вознаграждение за осуществляемую деятельность) и теории ожидания (ожидание получения высокой оценки будет мотивировать к интенсивному обучению).

Таким образом, в статье определено понятие мотивации личности в рамках учебной деятельности и внесены предложения по практическому воплощению идей различных теорий мотивации в практике образовательного процесса. Предложенные меры по мотивации учебной деятельности призваны улучшить эффективность и результативность труда студентов, а следовательно, в итоге — создать высококвалифицированных специалистов, которые будут конкурентоспособны на рынке труда. Способствовать повышению данной конкурентоспособности должна реализация идеи совместного развития науки и высшего образования, органичного использования науки как базы обеспечения высокого качества высшего образования, которая присутствует во всех направлениях деятельности, предусмотренных Болонской декларацией.

Література: 1. Підвищення ефективності вищої освіти – визначний чинник зростання соціально-економічного потенціалу держави // Матеріали до Доповіді міністра освіти і науки на підсумковій колегії Міністерства освіти і науки України від 23 лютого 2006 року, м. Київ. 2. Виханский О. С. Менеджмент: Учебник / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – 3-е изд. – М.: Гардарики, 1999. – 316 с. 3. Колот А. М. Мотивация, стимулювання й оцінка персоналу: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 1998. – 344 с.

Медведєв І. А.

УДК 372.212.3

Канд. наук державного управління, доцент,
проректор з наукової роботи Сумського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти

Дмух Н. М.

Викладач кафедри державного управління та педагогічного менеджменту
Сумського обласного інституту післядипломної педагогічної освіти

РЕАЛІЗАЦІЇ ДЕРЖАВНОЇ ОСВІТНЬОЇ ПОЛІТИКИ: КУЛЬТУРНО-УПРАВЛІНСЬКИЙ АСПЕКТ

На початку XXI століття, при входженні України у всесвітній соціальний та освітній простір, усе більше відчувається потреба в розвитку інтеграційних аспектів педагогічної й управлінської діяльності. Сьогодні вже не можна залишатися осторонь питань поєднання багатьох національних освітніх систем різних видів і типів в одну всесвітню систему освіти. Безумовно, кожна національна

© Медведєв І. А., Дмух Н. М., 2007



система освіти має індивідуальні соціальні, культурні традиції, свою власну історію, свої цілі та завдання, якісний стан. Але єдина світова освітня система формується в умовах збереження тенденцій національної різноманітності, зокрема системи професійної освіти, та з урахуванням загального досвіду, який дозволяє вирішувати актуальні проблеми сьогодення.

Разом з тим дослідження в галузі державного управління при формуванні державної освітньої політики в умовах перехідної економіки України є недостатніми, більшість питань даної проблематики ще не стали предметом системного, поглибленого аналізу, синтезу вже накопиченого знання. Зокрема, йдеться про роль і співвідношення народної та етнопедagogіки у формуванні державної освітньої політики.

Принцип органічного зв'язку освіти України з освітою, національною історією, культурою та традиціями інших країн є першоджерельним щодо формування ставлення до світового соціокультурного й професійно-освітнього надбання. На думку таких вчених, як О. Амосов, О. Атаманчук, Н. Бордовська, В. Гриньова, В. Корженко, В. Луговий, О. Реан, у світовій системі освіти виявляються окремі глобальні тенденції. *По-перше*, це прагнення до демократичної системи освіти, тобто доступність освіти для всіх жителів країни та спадковість її рівнів, надання автономності й самостійності навчальним закладам. *По-друге*, забезпечення права на освіту всім, хто бажає її отримати (можливість і рівні шанси для кожної людини отримати освіту в навчальному закладі будь-якого типу, незалежно від національної та расової належності людини). *По-третє*, врахування значного впливу соціально-економічних факторів на отримання освіти (культурно-освітня монополія окремих етнічних меншин, платні форми навчання тощо). *По-четверте*, розширення спектра навчально-організаційних заходів, спрямованих як на те, щоб задовольнити зростаючі інтереси й потреби учнів та молоді, так і на розвиток їх здібностей. *По-п'яте*, зростання ринку освітніх послуг.

Завданням роботи є дослідження сучасного стану багатовекторних культурних, освітанських, інтелектуальних зв'язків українського суспільства з культурою, освітою та світовим інформаційним простором і виявлення напрямків удосконалення та оптимізації якості вищезгаданих комунікацій.

Перш за все можна зазначити, що загальними як у національній (українській), так і в системах освіти інших країн є тенденції до розширення мережі вищої школи та зміни соціального складу студентства (воно стає більш демократичним); управління у сфері освіти починають шукати компроміс між жорсткою централізацією і повною автономією системи освіти. Майже кожний уряд будь-якої країни прагне (або декларує своє прагнення) [1] зробити освіту пріоритетним об'єктом фінансування. Також сьогодні майже у всіх галузях наук стоїть проблема створення оновлених (і своєчасно скорегованих) шкільних та університетських освітніх програм, які б були уніфікованими для будь-якої країни. Зараз перед освітянами як України, так і всього світу стоїть питання про відмову від орієнтації на "середнього учня"; стрімко й усебічно підвищується інтерес до обдарованих дітей та молоді для особливостей розкриття й розвитку їх здібностей. Також актуальною є проблема пошуку додаткових ресурсів для освіти дітей з обмеженими можливостями.

Сьогоднішнє прагнення державних службовців та освітян України до формування відкритої системи освіти, визначення головним міжнародне визначення освітньої парадигми, переважна орієнтація на двоступеневу систему освіти *активізують міжнародне визнання українського освітнього простору*. Консолідація зусиль громадськості, батьків, органів державної влади на місцях та органів місцевого самоврядування для постійного вдосконалення й оновлення системи освіти України, прагнення до зближення спільних структур видання дипломів та циклів дає змогу активізувати й вести на цивілізований рівень працевлаштування молодих спеціалістів.

Історичний досвід і витоки запровадження освіти в Україні на прикладі ступеневої підготовки фахівців в Острозькій академії, Києво-Могилянській академії — першому багатоступеневому східному університеті європейського типу — свідчать про еволюційний характер інтеграції сучасної системи освіти України в Болонський процес. Розвиток вищої освіти на західноукраїнських землях у XVII – XVIII століттях та те, що, наприклад, Харківський університет та Харківський технологічний інститут були провідними в Російській імперії, свідчить про глибокі історичні корені і закономірні засади інтеграції системи освіти нової української держави у світовий освітньо-інтелектуальний та соціокультурний простір. І зараз головними центрами вищої освіти в Україні залишаються Харків, Київ, Одеса та Львів.

Міжнародні комунікації, демократизація навчального процесу, автономізація університетів повинні сприяти загальному повороту держави обличчям до людини. Тому серед головних гуманістичних якостей сучасного українського громадянина повинні виховуватися: доброта, чуйність, увага, милосердя, щедрість, совість, чесність, повага, правдивість, справедливість, гідність, терпимість до людей, повага і любов до своїх батьків, роду. Крім того, важливе місце у формуванні сучасної людини (громадянина Всесвіту) повинні займати навички сучасного соціального життя, готовність іти на компроміс заради соціального миру (як з "сусідами" в побутовому розумінні, так і з іншими народами).

Важливим у цьому аспекті є формування в молодих громадян України національної самосвідомості. Зрозуміти своє місце у світі можна лише зрозумівши інші нації, етноси, національні групи. І тут важливе не тільки розуміння національної самосвідомості українців, але й порівняння їх ідеологічної та психологічної ідентичності, а також усвідомлення статусу самосвідомості нації у власному повсякденному житті. Віра в духовну силу свого народу повинна формуватися на основі любові як до малої батьківщини (села, міста), так і до своєї Вітчизни — до її історичного та самобутнього образу.

Саме вміння усвідомлювати історію, культуру, мистецтво свого народу, рідного краю, знання материнської мови — першооснова національної і міжнаціональної самосвідомості. Багатоаспектність поглядів (плюралізм) у культурному, традиційному, історичному пізнанні сьогодні виступає в



різноманітних формах. Знайти єдину (глибинну) сутність існування та взаємодії мислення, буття можна через *різні* концепції, або різні інтерпретації мислення: тобто в продуктах мислення і буття різних народів. Через таке розуміння вимальовується *концепція співіснування інтерпретацій світу* як співіснування різних світоглядів (монізм, дуалізм, триалізм є рівноправними світобаченнями) [2].

На сучасному етапі розвитку людської цивілізації освіта стає не тільки однією з найважливіших для держави інвестиційних сфер, але й сферою, що забезпечує випереджаючу соціальну рентабельність. Тому освіта в цивілізованих державах повинна базуватися на взаємообміні, взаємозалежності. Позитивність цих обмінів може полягати в конструктивності та творчій спрямованості управління освітою; підвищенні (за рахунок міжнародних контактів) культури викладацької праці; загальних (міжнародних) підходах до стану і перспектив школи майбутнього та наявності спільних (загальних) для різних країн цілей; взаємопогодженні методів навчання в різних країнах; цілеспрямованому і гнучкому відборі методик для їх апробації в різних країнах. Для реалізації даних концептуальних положень потрібно не лише розуміння їх важливості, а й розробка і здійснення ряду конкретних заходів для успішного досягнення мети інтеграції культури, освіти, науки, традицій та історії різних країн.

Які ж шляхи реалізації даного принципу в стратегічному розумінні цього слова пропонуються сьогодні освітянською та управлінською думкою України? Де знаходяться "вектори" співпраці освітян, науковців, управлінців зі своїми колегами з інших країн? Необхідно розглянути деякі з них.

Під час праці над дослідженням досвіду роботи освітніх установ України зі створення умов для безперервної освіти й соціалізації особистості науковці, управлінці та педагоги з України, Російської Федерації та Республіки Білорусь прийшли до висновків:

у системі освіти України сформований безперервно діючий соціальний інститут, що виконує функції адаптації особистості до культурного середовища, підготовки та включення її в різні сфери професійної діяльності. В освітньому просторі України створені умови наступності й безперервності дошкільної, шкільної та позашкільної освіти через оптимізацію мережі освітніх установ;

система післядипломної освіти України надає необхідні умови якісного підвищення кваліфікації й перепідготовки педагогічних працівників освітніх установ всіх рівнів і забезпечує потреби соціально-економічної інфраструктури, що активно розвивається, регіону.

На думку українських, російських і білоруських фахівців, сьогодні необхідно спільно працювати над формуванням державно-суспільної системи (структури) з поетапного формування загального освітнього простору слов'янських народів. Ю. Амосов, Г. Одинцова, О. Козлова, В. Корженко, В. Луговий, О. Мордвінов визначають функції діагностики, аналізують результати діагностики, роблять прогнозування, активно працюють над науково-методичним забезпеченням обґрунтування необхідних змін у загальному освітньому просторі, що поетапно формується, слов'янських народів, здійснюють планування строків етапів, визначають необхідні управлінські рішення і дії для розподілу людських та фінансових ресурсів для досягнення поставленого завдання. Завдання, над яким у найближчий час планують працювати представники трьох освітніх систем, полягають у:

гармонізації умов безперервної освіти й соціалізації особистості в поетапно формованому загальному освітньому просторі слов'янських народів;

забезпеченні необхідних умов ефективної взаємодії в питаннях модернізації й розвитку освіти на основі об'єднання матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів;

формуванні загального інформаційного простору, гармонізації освітніх стратегій, формуванні загальних показників якості освіти, здійсненні міждержавно-галузевого моніторингу на основі діагностичних методик, механізмів проведення перетворень у системах освіти;

обміні досвідом науково-методичних, інформаційно-технічних, організаційно-управлінських, практичних опрацювань основних напрямків модернізації й розвитку освіти, змісту безперервної освіти та соціалізації особистості, психолого-педагогічного супроводу розвитку й соціалізації особистості, управлінських рішень щодо їхнього впровадження в навчально-виховний процес;

вивченні попиту ринку праці слов'янських народів з метою розробки спільних програм забезпечення максимальної зайнятості населення слов'янських народів;

формуванні спільних програм підготовки, перепідготовки й підвищення кваліфікації працівників освіти на основі вітчизняного та закордонного досвіду;

пошуку гармонізації культурно-історичних, духовно-моральних орієнтирів у створенні цілісного іміджу (образу) слов'янських народів.

Таким чином, з вищезазначеного можна зробити висновок, що на сучасному етапі розвитку освіти в Україні необхідне формування так званої "планетарної свідомості". Сьогодні однією з цілей виховання в освіті повинно стати розуміння світу як єдності різноманітних державних утворень, які мусять мирно співіснувати, співробітничати в умовах свободи, високих моральних ідеалів, національного самовизначення, невтручання у внутрішні справи інших країн; гуманізація міжнародних стосунків, їх олюднення, руйнація "образу ворога", висунення пріоритетними у світовій політиці загальнолюдських цінностей, інтересів. Саме такий підхід до реалізації принципу зв'язку з національною та світовою історією, культурою і традиціями може дати можливість повернутися до цінностей гуманізму та прогресу в Україні.

Література: 1. Жук М. В. Українська освіта після "помаранчевої революції": потреба трансформаційних інновацій у розробці та реалізації сучасних стратегій життєвого успіху / М. В. Жук, І. А. Медведєв // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції "Американська філософія освіти очима українських дослідників", 22 грудня 2005 р. – Полтава: ПОІППО, 2005. – С. 48 – 53. 2. Дашутін Г. П. Український експеримент на терезах гуманізму / Г. П. Дашутін, М. І. Михальченко. – К.: Парламентське видавництво, 2001. – 336 с. 3. Чорна К. І. Виховання громадянина, патріота, гуманіста. Навч.-метод. посібник. – К.: ТОВ "ХІК", 2004. – 96 с.

Канд. геогр. наук, доцент
кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Міжрегіональної Академії управління персоналом

ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ЗВ'ЯЗКІВ МІЖРЕГІОНАЛЬНОЇ АКАДЕМІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ У СВІТОВОМУ ОСВІТНЬОМУ ПРОСТОРИ

Відносно новим поняттям, яке почало інтенсивно поширюватися лише останнім часом, є транснаціональна освіта. Під впливом зростаючої глобалізації та інформатизації суспільства, впровадження інформаційних технологій в усі сфери життєдіяльності відбувається диверсифікація навчальних закладів, з'являються нові провайдери (постачальники) освітніх послуг, у тому числі транснаціональні.

Міжнародна спілка транснаціональної освіти включає в це поняття будь-яку викладацьку діяльність, пов'язану з освітою за кордоном, та визначає як головну ознаку переміщення поза межі держаного кордону не студентів, як це було раніше, а навчальних матеріалів і програм, що пересилаються за допомогою комп'ютерних мереж та телекомунікаційного зв'язку [1, с. 13 – 18].

Транснаціональна освіта має різноманітні види та форми організації. До них, перш за все, відноситься франчайзинг освітніх послуг. У такому випадку вищий навчальний заклад (ВНЗ) дозволяє іншому інституту цієї або ж іншої країни надавати освітню послугу, зокрема, використовувати його навчальні програми, а також видавати дипломи та призначати науковий ступінь від його імені. Формами організації транснаціональної освіти є також філії закордонних ВНЗ, різноманітні міжнародні інститути, віртуальні університети на базі Інтернету та інші види дистанційного навчання [2, с. 156 – 160].

Міжрегіональна Академія управління персоналом (МАУП) бере активну участь в організації транснаціональної освіти через розгалужену мережу своїх закордонних філій.

Метою даного дослідження є висвітлення основних напрямів інтеграційних зв'язків Міжрегіональної Академії управління персоналом у світовому освітньому просторі.

Основні й найбільш чисельні філії, представництва і центри МАУП існують з 1999 року в таких країнах, як Польща — Учбово-консультаційний центр відкритої освіти (УКЦВО) на базі вищої соціально-економічної школи у Варшаві, УКЦВО на базі Інтеграційної академії психології в Лодзі; Чехія — на базі Відкритої європейської академії економіки і політики в Празі; Болгарія — на базі Софійського східноєвропейського університету ім. Йоанна Екзарха в Перніку. В Чехії, наприклад, запроваджуються так звані "сендвіч-програми", які дозволяють студентам проходити 1 або 2 семестри навчання за кордоном (спільна програма Відкритої європейської академії економіки і політики та Інституту міжнародних відносин і громадських зв'язків у Празі).

Болгарський учбово-консультаційний центр відкритої освіти МАУП було створено нещодавно — на початку 2003 – 2004 навч. року. Рішення про його створення обумовлювалося потребою в сучасних фахівцях, удосконаленні освітнього рівня кадрів, наявністю висококваліфікованого викладацького складу, сформованого в процесі розробки сучасного проекту із створення Софійського східноєвропейського університету ім. Йоанна Екзарха.

До позитивних сторін функціонування закордонних філій, а отже транснаціональної освіти, можна віднести, зокрема:

- збільшення можливостей отримання освіти для громадян;
- модернізацію традиційної освіти внаслідок використання новітніх інформаційних технологій;
- підвищення якості освіти завдяки подальшому розвитку міжнародного співробітництва МАУП з ВНЗ інших країн;
- експорт освітніх послуг та пов'язану з цим диверсифікацію джерел доходів для МАУП як постачальника послуг;
- упровадження безперервного навчання в режимі он-лайн, яке є базовим напрямком прогресу освіти.

У той же час, у глобальному аспекті, практика транснаціональної вищої освіти в деяких країнах негативно впливає на такі компоненти підготовки кадрів, як інституційна автономія вузів, захист прав споживачів освітніх послуг, розробка і запровадження критеріїв, за якими оцінюється якість



знань, а іноді, підривається принцип: освіта — це суспільне, а не тільки економічне благо. З'являється велика кількість неофіційних постачальників освітніх послуг, діяльність яких залишається поза контролем відповідних національних органів. Серед негативних сторін транснаціональної вищої освіти слід відзначити відсутність вільної конкуренції між нею та національними системами, оскільки діяльність останніх піддається жорсткому регулюванню, в той час як транснаціональні ВНЗ користуються достатньо великою свободою.

Усвідомлюючи всю складність проблем, пов'язаних з новими тенденціями в розвитку вищої освіти, ЮНЕСКО і Рада Європи нещодавно прийняли спільно розроблений "Кодекс хорошої поведінки у сфері транснаціональної освіти". Кодекс закликає до міжнародного регулювання та уніфікації різноманітних видів і структур транснаціональної освіти, послуг, кількість яких постійно зростає, а також підкреслює необхідність забезпечення балансу між інноваціями в диверсифікації вищої освіти й збереженням підтверджених часом цінностей університетів та інших традиційних вузів.

Досвід роботи у філіях, представництвах і центрах МАУП в європейських країнах свідчить про те, що Академія успішно вирішує основні практичні завдання Болонського процесу, а саме:

прийняття системи легкозрозумілих і порівнянних ступенів у системі вищої освіти;

затвердження єдиного зразка додатка до диплома, що сприятиме визнанню ступенів, а також створить сприятливі умови для мобільності осіб, які отримали вищу освіту;

створення міжнародної конкурентоспроможності європейської системи вищої освіти.

Закордонні філії, зокрема, беруть безпосередню участь у створенні спрощеної системи визнання отриманої освіти. Це питання, як відомо, вирішується шляхом використання у всіх країнах Європи системи ECTS, яка, наприклад у Польщі, на відміну від України та Болгарії, використовується в 68% державних ВНЗ і 35% недержавних. 27% ВНЗ використовують її для всіх напрямків підготовки спеціаліста [3, с. 100 – 115].

МАУП є одним з найбільш прогресивних учасників Болонського процесу, оскільки кожен випускник Академії отримує диплом, оформлений згідно з вимогами міжнародно-правових норм. А це означає, що трансформувати такий диплом у документ, зразок якого розроблено в ході Болонського процесу, буде набагато легше, ніж ВНЗ інших європейських країн.

Звичайно, сьогодні ще неможливо пророкувати кінцевий результат реалізації ідей Болонської декларації, але однозначний висновок про необхідність євроінтеграції в системі освіти можна підтвердити конкретним прикладом: протягом останнього навчального року більше 700 дипломів про вищу освіту в МАУП отримали студенти з країн Європи, які успішно реалізують там свою вищу освіту.

Література: 1. WTO. Education Services: Background Note by the Secretariat. Geneva: World Trade Organization Council for Trade in Services, 1998. – 96 р. 2. Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності: Підручник / За ред. докт. екон. наук, проф. О. А. Кириченка. – К.: Знання, 2005 – 496 с. 3. Вища освіта в Польщі. Впровадження положень Болонської декларації у 2000 – 2002 рр. – К., 2003. – 200 с.

Щербіна В. К.

УДК 378.147:330

Старший викладач кафедри економічної теорії
Харківського національного педагогічного університету
ім. Г. С. Сковороди

НОВІТНІЙ ЗМІСТ ПІДГОТОВКИ ВЧИТЕЛЯ ЕКОНОМІКИ

Приєднання України до Болонського процесу вимагає чіткої реалізації Болонських принципів у системі національної освіти, оскільки це є важливим чинником євроінтеграції України. Упровадження нових елементів в освіті, новітніх технологій, демократичних підходів, сучасного освітнього середовища вимагає і більш високого рівня професійної підготовки майбутніх учителів.

© Щербіна В. К., 2007

Загострюється ця проблема у зв'язку з тим, що спостерігається масове небажання старшокласників і студентів учитися та невміння це робити (Г. А. Дмитренко, Т. М. Максименко, К. А. Шаропова). Одна з причин цього явища — невисокий рівень якості підготовки майбутніх вчителів економіки [1].

Нині суспільно-економічні зміни є настільки швидкі, що досвіду минулого періоду стає замало для навчання і виховання дітей та молоді. Головною метою освіти стає формування в майбутнього спеціаліста здатності саморозвитку, самоствердження, творчої праці. Обрана професійна діяльність містить у собі умови для особистої самореалізації при правильному професійному виборі. У зв'язку з цим актуальним є питання вдосконалення професійної підготовки в педагогічних ВНЗ, формування творчої, активної особистості майбутнього вчителя економіки, здатного до рефлексії, вчителя з активною професійною позицією.

Отже, тенденція до інтеграції педагогічної освіти, психолого-педагогічної науки й шкільної практики зумовила появу принципово нової основи для формування особистості майбутнього фахівця і потребу в розробці адекватних технологій його підготовки, а саме впровадження інтерактивних технологій навчання. В цьому контексті результати досліджень В. І. Загвязинського [2], Н. В. Кичук [3], О. М. Пехоти [4], В. А. Сластьоніна та інших учених свідчать про те, що вищий рівень професійно-педагогічної підготовки досягається лише тоді, коли вона зорієнтована на творчу діяльність студентів у стінах вищого навчального закладу, що веде до принципових змін їхніх особистісних та професійних якостей. Однак досягти цього можна лише в тому разі, коли вдається сформувати потребу майбутніх вчителів економіки у професійному саморозвитку та самовдосконаленні, виховати ціннісне ставлення до педагогічної діяльності, розвинути здатність до саморегуляції, самоорганізації й самоконтролю.

Специфіка інтерактивної технології навчання полягає в тому, що навчання здійснюється шляхом взаємодії всіх, хто навчається і хто навчає. Відбувається постійна й активна взаємодія студентів між собою, їхня співпраця, методи принципово змінюють схему взаємодії учасників навчального процесу — спілкування. Під час навчання запроваджують дискусії, дебати, ділові та рольові ігри, мозковий штурм, круглі столи, що створює найбільший простір для самореалізації студента в навчанні й найбільше відповідає особистісно орієнтованому підходу. Особистісна орієнтація вищої освіти передбачає перенесення акценту з інформаційного на дослідницьке навчання [1].

Дивитися на студента тільки через викладацький стіл у нових умовах уже неможливо. Треба навчитися сприймати студента як особистість, розуміти багатомірність, виявляти в нього спадкові, набуті й розвинені здібності та можливості. Участь у діяльності, побудованій на використанні інтерактивного навчання, надає кожному студенту можливість проявити самостійність, активність, творчість. При цьому існуючі вольові зусилля і позитивно забарвлений емоційний стан закріплюють ціннісне ставлення до обраної професії та формують необхідне професійно-особистісне обличчя сучасного вчителя. Крім того, завдання інтерактивного навчання — попереджувати втомлюваність; сприяти створенню комфортного середовища для навчання і виховання особистості майбутнього вчителя економіки; забезпечити умови формування професійно значущих якостей, що виявляються в умінь управляти власним емоційним станом, у режисерських, виконавських здібностях тощо; формувати оперативні професійні вміння.

Учитель нині повинен бути для учнів орієнтиром на виявлення своєї індивідуальності в самореалізації, особистісному зростанні, досягненні при цьому корисного й особистісного результату. Від рівня розвитку вчителя залежить рівень сформованості особистості учня.

Таким чином, можемо зробити висновок, що інтерактивне навчання, по-перше, дає змогу майбутньому педагогу спробувати себе в ролі режисера і в такий спосіб розвинути в собі необхідні особистісні якості, по-друге — в ролі вчителя економіки, по-третє — в ролі консультанта, організатора певного виду діяльності, письменника, учня та ін. Чим більше ролей виконує студент, тим більше з'явиться в його арсеналі практичних умінь і навичок, необхідних для майбутнього фахівця — вчителя економіки.

Література: 1. Євдокимов В. І. Підготовка вчителя в умовах євроінтеграції: Навч. посібник / В. І. Євдокимов, Г. Ф. Пономарьова, Л. Д. Покроєва, В. В. Луценко. – Харків: ХОНМІБО, 2006. – 204 с. 2. Загвязинский В. И. Педагогическое творчество учителя. – М.: Педагогика, 1987. – 160 с. 3. Кичук Н. В. Формування творчої особистості вчителя: Монографія. – К.: Вища школа, 1994. – 156 с. 4. Пехота О. М. Професійна індивідуальність майбутнього вчителя // Педагогіка і психологія. – 1996. – №4. – С. 106 – 113. 5. Прокопенко І. Ф. Педагогічні технології: Навч. посібник / І. Ф. Прокопенко, В. І. Євдокимов. – Харків: Колегіум, 2005. – 224 с. 6. Старшинська О. Розвиток інтелектуальної ініціативи засобами інтерактивного навчання // Рідна школа. – 2006. – №6. – С. 39 – 41.

Секція 2

Бухгалтерський облік і аналіз як інструмент управління витратами підприємства та прийняття управлінських рішень

Басова І. О.

УДК 657.1

Викладач кафедри обліку підприємницької діяльності ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ПІДСИСТЕМИ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Реформування бухгалтерського обліку в Україні зумовило прийняття нових національних стандартів обліку, нового плану рахунків, а також виокремлення нових видів обліку. До реформи бухгалтерського обліку в Україні функціонувало три види обліку: оперативний (оперативно-технічний), статистичний і бухгалтерський. У зв'язку з прийняттям Закону України "Про оподаткування прибутку підприємств" у 1997 р. було введено поняття "податковий облік". А в 1999 році Законом України "Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні" законодавчо передбачене ведення тільки двох видів обліку: бухгалтерського і внутрішньогосподарського (управлінського). Стосовно управлінського обліку, то було виокремлено право кожного підприємства самостійно розробляти "систему і форми внутрішньогосподарського (управлінського) обліку, звітності й контролю господарських операцій" [1]. Такий методологічний підхід сприяв виділенню управлінського обліку як системи, яка покликана задовольняти інформаційні потреби внутрішніх користувачів. Згідно із зазначеним Законом внутрішньогосподарський (управлінський) облік — це система обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [1].

Над проблемами теоретичного обґрунтування зазначених категорій працювали та працюють відомі вчені, серед яких С. Ф. Голов, Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Нападівська, Т. П. Карпова, О. О. Бородин, І. А. Білоусова, З. Гуцайлюк, К. Друрі, Т. Скоун, В. Е. Керімов та ін. В економічно розвинутих країнах управлінський облік давно перейшов з визначення класичного обліку до системи підготовки інформації для прийняття управлінських рішень.

Отже, метою написання цієї статті є дослідження сучасних проблем формування підсистеми управлінського обліку в загальній системі бухгалтерського обліку, а також вивчення його ролі на кожному етапі менеджменту.

Підприємства України вже працюють у ринкових умовах, але в них не спостерігається чіткого розподілу бухгалтерського обліку на фінансовий і управлінський. Велика кількість українських науковців вивчають питання існування управлінського обліку як самостійної системи. Зокрема, у статті І. Білоусової [2] стверджується необхідність та доцільність застосування управлінського обліку. В ній автор вказує, що існуючі Типові рекомендації про собівартість продукції та її калькулювання "...не враховують потребу у створенні на підприємствах управлінського обліку і, відповідно, в них відсутні положення про можливі варіанти змісту та складових управлінського обліку, методів обліку виробничих витрат і способів калькулювання собівартості продукції, планування та аналізу собівартості, підготовки проектів управлінських рішень" [2].

Науковці вважають, що на певному етапі економічного розвитку традиційний бухгалтерський облік уже не задовольняв інформаційні потреби управління, тому в зарубіжних країнах виник новий напрям діяльності облікових працівників, що є результатом синтезу рахівництва, калькулювання, аналізу, прогнозування для прийняття управлінських рішень тощо. Остаточну назву цей напрям отримав в американській моделі обліку – управлінський облік, а в німецькій — контролінг, причому останній використовують поряд з виробничим обліком. Проте орієнтація фахівців на ідею американської моделі зумовила потребу у впровадженні в Україні саме управлінського обліку як окремого самостійного виду обліку, основним призначенням якого є збирання, обробка, аналіз та інтерпретація інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень [3; 4].

З розвитком науки, економіки та інформаційних технологій з'явилися нові, неординарні погляди на облік в управлінні. Так, Л. Нападівська вважає, що в постіндустріальній економіці, де в продукції надзвичайно високою є частка людського інтелекту, облік стане креативним [3]. Є й інші назви — прогностичний, проблемний управлінський облік, економічний, стратегічний управлінський облік, соціальний, динамічний, екологічно орієнтований тощо [2 – 4].

© Басова І. О., 2007

На думку автора, має право на існування кожний з описаних підходів. Неможливо відокремити управлінський облік від фінансового, бо управлінський облік вивчає об'єкт фінансового обліку — господарську діяльність підприємства, управлінський облік використовує методологію фінансового обліку — рахунки, подвійний запис, документацію та ін. Але важливою відмінністю є користувачі та ступінь відкритості інформації. На відміну від кінцевого результату бухгалтерського обліку — обов'язкової звітності, що є відкритою та призначеною для внутрішніх і зовнішніх користувачів, кінцевий результат управлінського обліку — внутрішньофірмова звітність, що є суворо конфіденційною інформацією, призначеною лише для визначених внутрішніх користувачів.

Автором управлінський облік розуміється як підсистема фінансового обліку [5], з одного боку, і підсистема менеджменту підприємства — з іншого. Тобто управлінський облік опрацьовує бухгалтерську та аналітичну інформацію, використовуючи при цьому методологію бухгалтерського обліку, й готує її для системи управління підприємством. Інформація внутрішньогосподарського обліку може застосовуватися не тільки для вирішення завдань виробництва, але і для прийняття стратегічних рішень у сфері маркетингу, якості управління науковими дослідженнями та ін.

Література: 1. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" №996-XIV від 16.07.1999 р // zakon. rada. gov. ua 2. Білоусова І. Проблеми впровадження управлінського обліку на підприємствах // Бухгалтерський облік і аудит. – 2005. – №5. – С. 30 – 34. 3. Нападовська Л. Формування нової парадигми вітчизняної системи обліку // Економіка України. – 2003. – №7(500). – С. 37 – 44. 4. Голов С. Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: Лібра, 2003. – 704 с. 5. Лабунська С. В. Проблеми узгодження оцінки дійсних витрат в управлінському та фінансовому обліку підприємства / С. В. Лабунська, І. О. Басова // Тези доповідей на Міжнародній науково-практичній конференції "Міжнародні тенденції розвитку бухгалтерського обліку і аудиту для України", 19 травня 2006 р. – К.: КНЕУ, 2006. – С. 96 – 97.

УДК 658:331

Винник С. М.

Асистент кафедри обліку і аудиту
Кременчуцького державного політехнічного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РОБОТИ СИСТЕМИ КАДРОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ

Проведений аналіз досвіду вітчизняних підприємств та результати проведених досліджень виявили появу необхідності визначення своєчасного оцінювання ефективності роботи системи кадрового забезпечення.

Метою дослідження є визначення показників та за їх допомогою встановлення шляхів підвищення ефективності системи одночасно з мінімізацією витрат для отримання максимального економічного ефекту як кінцевого завдання економічної діяльності господарських суб'єктів. Разом з тим слід наголосити, що існуючі способи та методи оцінки роботи кадрового забезпечення, на думку автора, не відповідають досліджуваним умовам через їх специфіку й особливості природи виникнення інновацій.

У ході вивчення робіт фахівців з питання щодо методичних підходів ефективного оцінювання питання забезпечення кадрами [1; 2] було визначено наступну особливість. Так, для визначення оцінки ефективності роботи кадрів та кадрового забезпечення окрема група фахівців [1; 2] пропонує застосовувати математичну систему показників, яка, разом з тим, у більшості наведених прикладів орієнтована на підприємства поточного промислового виробництва або на отримання інноваційного ефекту протягом визначеної тривалості процесу "дослідження — виробництво", та, зважаючи на праці фахівців [2], відзначається наявністю недостовірності отриманих результатів унаслідок залежності від дії чинників, які неможливо визначити при проведенні оцінки.

Але разом з тим для визначення оцінки ефективності кадрового забезпечення, враховуючи природу виникнення інновацій в існуючих умовах та особливості здійснення інноваційної діяльності на українських підприємствах, вбачається можливим використання наступних показників:

коєфіцієнт плинності кадрів [3], який вважається неоднозначним. З одного боку, в позитивному сенсі, плинність кадрів виконує важливі функції щодо руху та перерозподілу кваліфікованих кадрів, їх оновлення, що в кінцевому результаті сприяє зростанню інтелектуального потенціалу та інноваційної активності робітників. З іншого ж боку, негативні наслідки збільшення значення цього показника свідчать про наявність проблем на підприємстві або організації, втрату провідних фахівців, які, як правило, звільнюються в першу чергу, та інші негативні фактори. Але, на думку автора,



за допомогою застосування та аналізу цього показника на практиці можливо своєчасне виявлення чинників, що знижують ефективність кадрового забезпечення;

визначення розміру витрат на забезпечення кадрами фахівці [2; 3] пропонують розраховувати шляхом визначення обсягів середніх витрат як на залучення відповідного фахівця, так і на його навчання.

На підставі даних розрахунків окремі фахівці [4] застосовують аналіз співвідношення витрат на здійснення кадрового забезпечення в сукупності загальних витрат, активів або розміру чистого доходу компанії — роботодавця. На їх думку [4], застосування цього показника дозволить визначити ефективність робітників незалежно від мотивації праці та управлінських рішень, що приймаються в аналізованому періоді. Вказується також його оптимальне значення — не більше двох відсотків за рік. Разом з тим, враховуючи невизначеність отримання інноваційного рішення за строками та специфіку здійснення такої діяльності, об'єктивність цього показника вважається, на думку автора, умовною.

Крім того, слід також зазначити, що окремі витрати неможливо віднести до цієї статті витратної частини виробництва інноваційної продукції. Наприклад, витрати на навчання та підвищення кваліфікації можливо віднести до інвестицій у персонал, які сприяють інноваційній активності, а відповідно зниженню інших витрат на пошук і впровадження необхідних інновацій. Цієї ж думки дотримуються й фахівці теорії "людського капіталу" [3; 5]. При цьому деякі з них [6] зважають на необхідність урахування капіталу при оцінці кадрового потенціалу працівників інноваційного підприємства або організації для визначення ефективності кадрового забезпечення. Але віднесення та порівнювання працівників підприємств до категорії ресурсів особливо в умовах інноваційної діяльності, де результати в значній мірі залежать саме від особистих якостей робітників, саме тому й вважається, на думку автора, помилковим. При цьому слід також зважати на особливості особистісних даних кожного працівника і кандидата на посаду, на частку взяття участі при досягненні необхідного результату. Проведення ж визначення ефективності оцінки кадрового забезпечення без урахування суб'єктивних якостей та особливостей фахівців може збільшувати, таким чином, відсоток погрешності при визначенні об'єктивного результату.

Отже, зважаючи на те, що в цілому людський ресурс є стратегічно важливим на інноваційно активному підприємстві або організації, при проведенні оцінки ефективності кадрового забезпечення вищенаведені показники пропонується застосовувати лише як уточнюючі, для визначення загальної ситуації в компанії-роботодавці.

Література: 1. Методика определения экономической эффективности мероприятий по НОТ / Под общ. ред. А. П. Голова. — 3-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 1978. — 136 с. 2. Научная организация труда в управлении производственным коллективом. Общепромышленные научно-методические рекомендации / Под ред. Г. Э. Слезингер, Т. А. Королева, Г. В. Головина, М. В. Карлова. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экономика, 1991. — 288 с. 3. Кибанов А. Я. Управление персоналом: регламентация труда / А. Я. Кибанов, Г. А. Мамед-Заде, Т. А. Родкина. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Экзамен, 2001. — 640 с. 4. Матвієнко В. П. Ефективність управління банком: Матеріали науково-практичного семінару / В. П. Матвієнко, К. П. Малка, П. В. Пасхалова. — К.: Наукова думка, 2003. — 416 с. 5. Перспективи інноваційного розвитку України (аналітична доповідь) // <http://www.niss.gov.ua> 6. Аллавердян В. Оценка стоимости "кадрового потенциала" предприятия // <http://www.management.com.ua>

Головач О. В.

УДК 657.471

Ассистент кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита в промышленности
Белорусского государственного экономического университета

КЛАССИФИКАЦИЯ МАТЕРИАЛЬНЫХ ЗАТРАТ — ОСНОВА ОРГАНИЗАЦИИ ИХ КАЧЕСТВЕННОГО УЧЕТА

По мнению А. Д. Шеремета, "большое значение для правильной организации учета затрат имеет научно обоснованная их классификация" [1, с. 33]. Следовательно, классификация затрат на производство, в том числе материальных, по различным признакам обеспечивает достоверность формирования себестоимости продукции в системе учета.

Классификации материальных затрат на производство продукции всегда уделялось большое внимание как отечественными, так и зарубежными учеными и практиками в области учета,

© Головач О. В., 2007

планирования и управления. В настоящее время накоплен большой научный теоретический и практический багаж знаний в этой области, существует множество классификаций материальных затрат на производство по различным признакам.

Тем не менее, в соответствующей экономической литературе авторов стран СНГ отсутствуют научно обоснованные классификации материальных затрат по критерию их участия в процессе производства продукции для различных отраслей промышленности, учитывающие присущие им особенности технологии и управления.

Цель исследования состоит в разработке научно обоснованной классификации материальных затрат по критерию их участия в процессе производства продукции с целью повышения эффективности учета материальных затрат и роста обоснованности формирования себестоимости продукции на примере оптико-механических предприятий Республики Беларусь. Разработанная классификация материальных затрат должна учитывать технологические особенности производства оптико-механической продукции. Основными используемыми методами исследования будут анализ и синтез, индукция и дедукция, системный подход и сравнение.

Классификация материальных затрат на производство продукции объективно определяется их содержанием, то есть составом.

Технологические процессы изготовления продукции, обуславливающие специфику используемых материалов и способов их обработки, определяют классификацию материальных затрат в соответствующей отрасли по критерию участия в процессе производства, оказывают влияние на величину материальных затрат в себестоимости продукции. Рассмотрим на примере оптико-механической отрасли влияние технологических особенностей на состав и классификацию материальных затрат на производство продукции.

На оптико-механических предприятиях Республики Беларусь в учете не формируется информация о значимой составляющей себестоимости продукции — величине условно-постоянных материальных затрат; условно-постоянные материальные затраты "растворяются" в составе общепроизводственных и общехозяйственных расходов, хотя их доля в себестоимости произведенной продукции практически соответствует удельному весу прямых материальных затрат.

Как следствие, действующая система учета не предоставляет информацию не только о величине условно-постоянных материальных затрат в себестоимости конкретного оптико-механического изделия, но и об общей сумме материальных затрат в себестоимости, что ослабляет контроль за рациональным использованием материалов в производстве, а также способствует сокрытию хищения материалов и их технологически необоснованного расходования, когда в системе учета по первичным расходным документам оформляется расход материалов на общепроизводственные и общехозяйственные нужды, а физически указанный материал использован на данные цели не был.

На основании сказанного можно сделать вывод о том, что используемые калькуляционные статьи материального характера должны предоставлять информацию об условно-переменных и условно-постоянных материальных затратах в разрезе их основных видов, исходя из технологических особенностей производства. С учетом данного требования и разработанной классификации материалов, учитывающей технологические и организационные особенности оптико-механического производства, автором разработан состав статей материальных затрат для оптико-механических предприятий Республики Беларусь.

Разработанная классификация статей материальных затрат для оптико-механического производства является основой при построении системы учета материальных затрат на производство: разработке субсчетов и аналитических счетов к синтетическим счетам 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства", 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы", а также бухгалтерских записей по учету.

В целях развития системы учета материальных затрат рекомендуется ввести к используемым на оптико-механических предприятиях Республики Беларусь субсчетам счета 10 "Материалы" аналитические счета в соответствии с разработанной классификацией материалов для рассматриваемой отрасли, также учитывающей особенности оптико-механического производства.

Следующим этапом совершенствования системы учета материальных затрат на оптико-механических предприятиях Республики Беларусь станет разработка комплекса бухгалтерских записей с использованием предложенных субсчетов и аналитических счетов к синтетическим счетам 10 "Материалы", 20 "Основное производство", 23 "Вспомогательные производства", 25 "Общепроизводственные расходы", 26 "Общехозяйственные расходы".

Предложенная автором классификация материальных затрат по критерию их участия в процессе производства продукции для оптико-механического производства позволит создать качественную систему учета затрат материального характера и формирования себестоимости продукции, а также повысит действенность контроля за движением и использованием материалов в производстве на оптико-механических предприятиях Республики Беларусь. Предложенная классификация материальных затрат может быть использована при организации их учета на оптико-механических предприятиях стран СНГ.

Литература: 1. Управленческий учет: Учеб. пособие / Под ред. А. Д. Шеремета. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1999. – 512 с.

Канд. екон. наук, старший викладач кафедри обліку підприємницької діяльності ХНЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Суб'єкти малого підприємництва є одним з найважливіших чинників, які сприяють гнучкості економіки, мобілізації фінансових і виробничих ресурсів населення, розширенню ринку товарів та послуг, збільшенню національного продукту країни. Для їх ефективної роботи необхідне одержання управлінським персоналом найбільш повних даних про фінансовий і майновий стан підприємства, результативність його діяльності. В цьому сенсі правильна організація обліку й управління витратами на підприємствах цього сектору економіки дає змогу повного, своєчасного та адекватного прийняття відповідних управлінських рішень, що й обумовлює актуальність даної теми роботи.

Відповідно до Господарського кодексу України малими підприємствами є підприємства, на яких за звітний рік середньооблікова чисельність працюючих не перевищує 50 чоловік; обсяг валового доходу від реалізації продукції (робіт, послуг) не перевищує суми, еквівалентної 500 000 євро за середньорічним курсом НБУ щодо гривні [1].

На жаль, на сьогоднішній день порядок обліку витрат на малих підприємствах обмежується лише методичними рекомендаціями щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами [2] та не враховує особливостей саме організації обліку, а в роботах з організації обліку недостатньо уваги приділяється особливостям облікового процесу на малих підприємствах.

Організація обліку на малих підприємствах не має на увазі побудови обліку як такого, а передбачає впровадження комплексу заходів, спрямованих на створення обліково-економічної інформаційної системи з метою забезпечення виробничого процесу необхідними даними для виконання прийнятих рішень. Одна з особливостей організації апарату бухгалтерії на малих підприємствах полягає в тому, що у більшості випадків усі функції виконує один бухгалтер — головний, без створення бухгалтерської служби.

Сукупність процесів збору, обробки й видачі обліково-економічної інформації з обліку витрат становить одну з підсистем загальної системи управління підприємством [3].

На малих підприємствах робочий план рахунків формується на основі загального з використанням для обліку витрат на виробництво рахунків 8 класу. Для дотримання загальних принципів ведення обліку на малих підприємствах необхідно складати наказ про облікову політику, в якому в розділі "Облік витрат" зазначається:

- об'єкти обліку витрат;
- умови та критерії визнання витрат;
- розмежування витрат за кожною класифікаційною групою діяльності;
- перелік і склад змінних та постійних загальновиробничих витрат;
- база розподілу загальновиробничих витрат.

Класифікація витрат при організації обліку потрібна для визначення вартості продукції, ціноутворення та калькулювання собівартості для різних потреб управління. Облік витрат малих підприємств здійснюється на рахунках 84, 85 спрощеного плану рахунків у відомості 5-М. Малим підприємствам, що здійснюють виробництво готової продукції, робіт, послуг, дозволено здійснювати списання всієї суми витрат операційної діяльності з кредиту рахунка 84 в кореспонденції з рахунком 79 без відображення на рахунку 23.

На організацію обліку виробничих витрат впливає вид діяльності малого підприємства, характер виробництва і види продукції, особливості технології та організації виробництва.

Якщо мале підприємство є виробничим, то при організації обліку витрат у системі управління підприємством необхідно дотримуватися певних принципів, положень та напрямків такої організації:

1. Зміна ступеня аналітичності обліку витрат відповідно до рівня розвитку виробничого обліку підприємства, роботи структурних підрозділів, деталізації обліку за місцями виникнення.
2. Вибір методу обліку витрат відповідно до структури виробництва.
3. Погодження з плановими і нормативними показниками показників обліку витрат та калькулювання собівартості продукції.
4. Групування всіх витрат за об'єктами обліку та статтями калькуляції в системі рахунків бухгалтерського обліку і документування витрат у момент їх здійснення.
5. Включення до собівартості всіх витрат, які відносяться до виробництва продукції даного періоду.
6. Забезпечення повноти інформації для прийняття управлінських рішень власниками та керівництвом підприємства.

Таким чином, організація обліку витрат на виробництво на малих підприємствах з урахуванням їх особливостей повинна здійснюватись у наступних напрямках:
організація обліку формування елементів витрат за місцями використання ресурсів;
організація обліку розподілу елементів витрат за напрямками відповідно до технології виробництва;

організація обліку собівартості окремих видів продукції та сукупної собівартості продукції.

Підводячи підсумок, можна зазначити, що організація синтетичного та аналітичного обліку витрат на виробництво на малих підприємствах, які здійснюють виробничу діяльність, повинна забезпечити повне відображення всіх здійснених операцій за витратами, правильний розподіл витрат за об'єктами обліку та об'єктами калькулювання, визначення собівартості продукції, що виробляється. Усе це сприятиме своєчасному і повному отриманню інформації для потреб управління малим підприємством.

Література: 1. Господарський кодекс України від 16 січня 2003 року №436-IV // www.rada.gov.ua 2. Наказ Міністерства фінансів України "Про затвердження Методичних рекомендацій щодо застосування реєстрів бухгалтерського обліку малими підприємствами" від 25.06.2003 р. №422 // www.rada.gov.ua 3. Пилипенко А. А. Організація обліку і контролю. Навчальний посібник / А. А. Пилипенко, В. І. Отенко. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2002. – 288 с.

УДК 658.628:621.002.6

Лавернтьєва Л. С.

Аспірант кафедри економіки та маркетингу
Національного технічного університету "ХПІ"

АНАЛІЗ ВІДПОВІДНОСТІ ПАРАМЕТРІВ ПРОДУКЦІЇ ПОТРЕБАМ СПОЖИВАЧІВ ПРИ ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

Прийняття управлінських рішень щодо асортименту продукції — один з найважливіших процесів управління підприємством, який обумовлює ефективне виконання місії підприємства та слугує підґрунтям для довгострокового успіху продукції підприємства у споживачів цільового сегменту ринку [1]. Управління асортиментом продукції за ринкових умов є об'єктом стратегічного управління підприємством [2, с. 361] та пов'язане з такими сферами діяльності підприємства, як вивчення потреб споживачів, оптимізація виробничої програми, дослідження зовнішнього і внутрішнього середовища підприємства. З'ясувати необхідні споживачам параметри продукції допомагає застосування сумісного аналізу, сутність якого полягає в концепції мультиатрибутивного товару, відповідно до якої всі атрибути мають власні часткові корисності, сума яких утворює загальну корисність товару [3, с. 37]. У процесі вивчення наведеної в роботі [3] методики автором було виявлено декілька напрямків, які доцільно вдосконалити.

Мета запропонованого дослідження — уніфікувати методику проведення сумісного аналізу потреб споживачів за рахунок удосконалення переліку атрибутів, що включають до опису профілів продукції, порядку складання повного плану проведення дослідження, визначення обсягу вибірки експертів-споживачів для проведення дослідження, здійснення розрахунків за етапами сумісного аналізу.

Як відзначають Н. Ю. Кочкіна та В. В. Мальчиков у роботі [3, с. 37], сумісний аналіз має певні обмеження. Так, при його використанні можна виміряти важливість тільки тих атрибутів, які беруть участь в аналізі. На погляд автора, ця проблема легко вирішується шляхом обов'язкового включення до списку атрибутів параметрів економічності та технічних параметрів. До технічних параметрів віднесені атрибути, які відображають механічні характеристики продукції, характеристики безпеки, ергономічні показники, а до параметрів економічності — атрибути рівня ціни та експлуатаційних характеристик. За допомогою цих груп параметрів можна описати будь-який вид продукції. Необхідно звернути увагу на те, що проведення сумісного аналізу за повним планом дослідження, на думку автора, є недоцільним. Цей факт можна пояснити тим, що при машинальному компонуванні профілів продукції з урахуванням усіх можливих рівнів атрибутів багато профілів будуть містити логічно несумісні рівні атрибутів. На погляд автора, у план дослідження доцільно включати лише профілі, які відповідають реальним асортиментним позиціям підприємства, а також ті, які підприємство може виготовити при наявних виробничих потужностях.

© Лавренцьєва Л. С., 2007



Таким чином, проведення сумісного аналізу переваг споживачів надає можливість виявити найбільш популярні види продукції та доцільність зміни окремих параметрів, що виникає при ведучому положенні профілю, який характеризує перспективні розробки в окремій асортиментній групі продукції.

На погляд автора, в методиці Н. Ю. Кочкіної та В. В. Мальчикова недостатня увага приділена визначенню обсягу вибірки респондентів. У зв'язку з цим автором статті пропонується застосовувати теорію вибіркового методу для визначення кількості експертів-споживачів, розглянуто С. Гришко в роботі [4]. Розробки С. Гришко дозволяють визначити кількість експертів-споживачів з урахуванням градації споживачів за рівнем доходу. Таким чином, результати опитування будуть відображати інтереси всіх груп споживачів, беручи до уваги кожну групу. Слід зазначити, що розрахунки кількості респондентів доцільно проводити, з точки зору автора, за кожною асортиментною групою продукції з урахуванням частки цієї групи в загальному обсязі продажів продукції. Це пов'язане з тим, що шкала рівнів доходів споживачів буде змінюватися залежно від асортиментної групи продукції. На погляд автора, для застосування сумісного аналізу на підприємствах доцільно використовувати програму в прикладному пакеті Microsoft Excel, яка розроблена з урахуванням наступних положень: кількість асортиментних груп не повинна перевищувати десяти (якщо на підприємстві більше асортиментних груп, то рекомендується поєднувати різні асортиментні групи за узагальнюючим критерієм та, як наслідок, вийти на результат у десять асортиментних груп); кожна асортиментна група описується на основі п'яти атрибутів, кожний з яких складається із двох рівнів (запропонована кількість атрибутів і рівнів дозволяє досить ретельно описати характеристики продукції, що визначають поведінку споживача, ігноруючи другорядні характеристики продукції); для зручності проведення опитування споживачів у план дослідження доцільно включати не більше 10 профілів продукції (з усіх можливих 32 профілів), що дозволяє уникнути ускладнення процесу ранжирування профілів споживачем; рівні атрибутів допускається описувати за допомогою інтервалів значень.

Таким чином, за результатами дослідження можна зробити висновки про можливість уніфікації методики сумісного аналізу потреб споживачів продукції, яка надає можливість керівництву підприємства своєчасно реагувати на зміни вимог споживачів до параметрів продукції та вдосконалити процес прийняття управлінських рішень у сфері асортиментної політики підприємства. Перспективним у даному напрямку є інтегрування запропонованої вдосконаленої методики в окремі стратегічні системи управління асортиментом продукції на підприємствах.

Література: 1. Соловйов І. Товарна політика виноробних підприємств: управління асортиментом / І. Соловйов, О. Петрухно // Маркетинг в Україні. – 2006. – №1(35). – С. 44 – 49. 2. Сорочан Д. В. Застосування індивідуального підходу щодо управління товарною політикою підприємства // 36. матеріалів міжнар. наук.-пр. конф. "Економічна організація та економічна освіта: взаємообумовленість стратегій розвитку". – К.: ХНЕУ, 2007. – С. 361 – 363. 3. Кочкіна Н. Ю. Застосування сумісного аналізу при дослідженні інтересів споживачів / Н. Ю. Кочкіна, В. В. Мальчиков // Маркетинг в Україні. – 2002. – №5. – С. 37 – 42. 4. Гришко С. Исследование потребительских предпочтений // БизнесИнформ. – 1997. – №23. – С. 72 – 75.

Олійник О. Б.

УДК 658.331

Студент 4 курсу факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ОРГАНІЗАЦІЇ БЕЗТАРИФНОЇ ФОРМИ ОПЛАТИ ПРАЦІ ЯК ІНСТРУМЕНТ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах становлення ринкових відносин, які характеризуються посиленням конкуренції між виробниками, зростанням цін на ресурси, зростанням вимог до якості продукції, підприємство за умови ефективного управління витратами може впливати на кінцеву ціну продукції, тим самим знижуючи її собівартість. Значна частка витрат підприємства припадає на оплату праці працівників, за допомогою застосування безтарифних форм оплати праці можливо зменшити витрати підприємства, підвищити продуктивність праці та зацікавленість працівників у кінцевих результатах діяльності підприємства.

Метою дослідження є аналіз проблем застосування безтарифних форм оплати праці як інструменту управління витратами на підприємстві.

© Олійник О. Б., 2007



Безтарифна система оплати праці заснована на розподіленні грошових коштів на оплату праці за різними підрозділами підприємства або працівниками за різними критеріями, такими, як кваліфікація, ефективність праці, кількість відпрацьованого часу тощо [1]. За допомогою аналізу особливостей безтарифних систем можна визначити їх переваги над тарифними системами, отже, особливості безтарифних систем полягають у наступному: працівникам гарантується лише мінімальний обов'язковий рівень заробітної плати, існування якого обумовлене законодавством про мінімальну заробітну платню; спочатку визначається загальна сума заробленої колективом заробітної плати, потім з неї вираховується сума гарантованої мінімальної оплати всіх працівників підприємства, а залишок (він повинен становити більшу частину) розподіляється між членами колективу за певними встановленими заздалегідь правилами [2].

У цьому плані безтарифні системи організації оплати належать до групи колективних систем організації праці, і всі члени колективу зацікавлені в покращенні кінцевих результатів спільної роботи; у рівні умови щодо можливості впливу на розмір своєї заробітної плати ставляться всі працівники підприємства, незалежно від категорії і посади; правила розподілу колективного заробітку складаються так, щоб зацікавлювати кожного працівника в покращенні саме тих показників роботи, які важливі для досягнення бажаного спільного кінцевого результату, оскільки таке покращення в принципі необмежене, то і можливості зростання індивідуального заробітку теж не обмежені; найважливішою проблемою є розробка розподілу колективного заробітку саме таким чином, щоб максимально націлювати працівників на покращення показників роботи, що важливо для досягнення кінцевого результату. В цьому випадку постає питання соціальної справедливості. Тому умовою ефективного застосування безтарифних систем організації оплати праці є наявність такого колективу, члени якого добре знають один одного, бачать та можуть оцінити роботу інших і цілком довіряють своїм керівникам; конкретні розробки безтарифної системи можуть бути різними, одна з них може застосовуватись на промисловому підприємстві, на будь-якому невеликому підприємстві, передусім у невиробничій сфері.

Використання безтарифних систем не потребує від керівництва підприємства постійного перегляду норм праці, утримання великих відділів з нормування праці, постійного проведення досліджень і розробок нормативних матеріалів з праці, не потребує від економічних служб підприємств проведення значної аналітичної роботи з обґрунтування мінімального рівня тарифної ставки. Норми оплати праці, які є основою для ефективного функціонування тарифних систем, повинні відображати реальний рівень продуктивності праці, базуватися на науково обґрунтованих умовах і переглядатися на підприємстві через кожні три — шість місяців. Отже, ефективне застосування норм оплати праці потребує від підприємства залучення великої кількості фінансових, трудових та інших ресурсів.

Таким чином, підприємство завдяки застосуванню безтарифної системи оплати праці може скоротити свої витрати на виробництво продукції, підвищити її якість та конкурентоспроможність, сприяти суттєвому зростанню продуктивності праці й ефективності роботи в цілому.

Література: 1. Калина А. В. Организация и оплата труда в условиях рынка (аспект эффективности). – К.: МАУП, 1997. – 300 с. 2. Павловська Н. Удосконалення тарифної системи оплати праці на підприємстві // Справочник економіста. – 2004. – №1. – С. 64 – 70.

УДК 657.474.51:69

Пасенко Н. С.

Канд. екон. наук, старший викладач
кафедри обліку підприємницької діяльності ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ СОБІВАРТОСТІ НАДАНИХ ПОСЛУГ НА БУДІВЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Згідно з Методичними рекомендаціями з формування собівартості будівельно-монтажних робіт №30 від 16.02.04 р., собівартість будівельно-монтажних робіт — це виробничі витрати будівельної організації, пов'язані з виконанням будівельно-монтажних робіт [1]. Відповідно до п. 2 П(С)БО 18 "Будівельні стандарти" витрати за будівельним контрактом — це собівартість робіт за таким контрактом [2].

Об'єктом бухгалтерського обліку витрат будівництва є: окремі види будівельно-монтажних робіт, окремі будівлі й споруди або декілька будівель та споруд, окремий виробничий підрозділ, будівельна організація в цілому [1].

© Пасенко Н. С., 2007



Бухгалтерський облік витрат будівельної організації здійснюється з метою забезпечення формування повної, правдивої та неупередженої інформації відносно відображення фактичних витрат, здійснених при виконанні будівельно-монтажних робіт.

Будівельна організація зацікавлена в тому, щоб правильно спланувати собівартість будівельно-монтажних робіт. Основною метою планування собівартості будівельно-монтажних робіт є: визначення витрат, необхідних для їх виконання у встановлені строки при умові раціонального використання ресурсів й дотримання безпечних умов праці; організація управлінського обліку у будівельній організації. Порядок і методи планування собівартості будівельно-монтажних робіт будівельні підприємства встановлюють самостійно, виходячи з особливостей їх виробничої діяльності на підставі Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт.

Найбільш поширеною класифікацією є групування витрат за елементами і статтями, що здійснюється з метою визначення загальних обсягів матеріальних, трудових та інших ресурсів, які використовуються будівельною організацією в операційній діяльності. Витрати операційної діяльності будівельної організації групуються за такими елементами: матеріальні витрати, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизація, інші операційні витрати.

Склад статей калькулювання визначається будівельною організацією самостійно відповідно до специфіки робіт, що виконуються. При формуванні собівартості будівельно-монтажних робіт витрати основної діяльності будівельної організації можуть групуватися за такими статтями калькулювання: прямі статті — прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, експлуатація будівельних машин і механізмів, відрахування на соціальні заходи, інші прямі витрати, та непрямі — загальновиробничі витрати.

Слід зауважити, що до прийняття діючих Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт витрати на експлуатацію будівельних машин та механізмів обліковувалися у складі загальновиробничих на окремому субрахунку.

Для обліку будівельних витрат підприємства можуть застосовуватися позаказний метод або метод накопичення витрат за визначений період часу із застосуванням елементів нормативного методу обліку й контролю за економним і раціональним використанням ресурсів. Виходячи з того, що здебільшого будівництво виконується за індивідуальними проектами, основним методом обліку витрат є позаказний.

Регістром обліку виконаних будівельно-монтажних робіт виступає журнал обліку виконаних робіт за ф. №КБ-6, який є накопичувальним внутрішнім документом підрядчика, в якому відображаються виконані роботи з підрахунком проміжних і підсумкових сум. У ньому вказується фактичний обсяг виконаних будівельно-монтажних робіт та їх кошторисна вартість. Журнал ведеться керівником дільниці за кожним об'єктом будівництва в натуральних і вартісних показниках.

Акт прийому виконаних підрядних робіт (ф. №КБ-2в) складається для підтвердження прийняття замовником фактичного обсягу виконаних будівельних робіт щомісячно у двох екземплярах за кожним об'єктом, на якому у звітному місяці виконувалися будівельні роботи. До акту за наведеною формою замовнику необхідно додавати первинні документи, які підтверджують вартість матеріально-технічних ресурсів.

Довідку про вартість виконаних підрядних робіт за ф. №КБ-3 складають для визначення вартості виконаних будівельних робіт і проведення розрахунків із замовником за кожним об'єктом будівництва незалежно від форми власності, джерела фінансування будівництва та способу його здійснення. Показники цієї форми відображаються за звітний місяць і наростаючим підсумком з початку будівництва.

Аналітичний облік ведеться за об'єктами обліку витрат і калькулювання собівартості робіт, а також за калькуляційними статтями. Синтетичний облік витрат на виконання будівельно-монтажних робіт ведеться на субрахунку 231 "Основне виробництво" рахунка 23 "Виробництво" безпосередньо в журналі обліку витрат або машинограмах, які його замінюють.

Згідно з п. 13 розділу VII Методичних рекомендацій з формування собівартості будівельно-монтажних робіт, як змінні, так і постійні загальновиробничі витрати визначаються будівельною організацією в цілому й обліковуються на субрахунку 912 "Загальновиробничі витрати", а вже потім розподіляють їх поміж об'єктами обліку [1]. Базу розподілу підприємство визначає самостійно (наприклад, пропорційно прямим витратам за об'єктами будівництва, доходам або відпрацьованому будівельними машинами й механізмами часу).

Загальновиробничі витрати щомісячно включаються до собівартості будівельно-монтажних робіт того звітного періоду, в якому вони були здійснені.

З проведеного аналізу можна зробити висновок, що формування собівартості будівельно-монтажних робіт є достатньо складним процесом, який потрібно підтверджувати документально. Щодо загальновиробничих витрат, то можна запропонувати вести їх облік на рахунок 91 "Загально-виробничі витрати" без відкриття субрахунків обліку.

Література: 1. Методичні рекомендації з формування собівартості будівельно-монтажних робіт від 16.02.04 р. №30 // Все про бухгалтерський облік. – 2005. – №99. – С. 48 – 66. 2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 18 "Будівельні стандарти", затверджене наказом Міністерства фінансів України від 28.04.01 р. №205 // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №18. – С. 59 – 61.

Канд. экон. наук, старший преподаватель
кафедры бизнеса та підприємництва ХНЕУ

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ УЧЕТА ЗАТРАТ В КОМПЛЕКСНЫХ ПРОИЗВОДСТВАХ

Складывающаяся в Украине экономическая система, основанная на рыночных отношениях, обуславливает необходимость качественных изменений экономических рычагов управления, в том числе и учета. Разнообразие организационных структур предприятий, отсутствие централизованного регулирования их деятельности, быстро изменяющиеся условия конкурентной среды требуют от учетной системы информации, адекватно отражающей как внутреннюю деятельность, так и внешнюю среду. Решение этой задачи заключается в серьезных изменениях, связанных с расширением круга учетных объектов, приданием гибкости в использовании существующих и разработке новых методик учета, изменением места бухгалтера в управлении хозяйственными процессами.

Выделение в самостоятельную систему внутрихозяйственного (управленческого) учета повышает его роль в оперативном, тактическом и стратегическом управлении производством. Эта учетная система накапливает информацию, обеспечивающую создание оптимальной системы управления затратами, основной задачей которой является обеспечение выгодных позиций предприятия в конкурентной борьбе. В издержках находят отражение все стороны хозяйственной деятельности предприятия, так как практически любое управленческое решение приводит к возникновению затрат. Критическое изучение литературных источников показывает, что в разработку новых направлений учета производственных затрат и калькулирования себестоимости внесен весомый вклад отечественными и зарубежными учеными. Однако исследования по учету затрат в комплексных производствах, имеющих значительные особенности, практически отсутствуют. До конца не решены и требуют дальнейшего углубленного исследования вопросы планирования и учета затрат по центрам возникновения и ответственности, сегментам деятельности, формирования затрат в комплексном производстве в разрезе статей калькуляции по объектам учета и калькулирования.

Наличие разных форм собственности, конкуренция на внешнем и внутреннем рынках требуют адекватного отражения в учете. Система управления должна оперативно реагировать на изменения, происходящие в деятельности предприятия, и предусматривать ситуации, связанные с изменениями во внешней среде. Управленческий учет позволяет комплексно использовать планирование, нормирование, учет и анализ во внутреннем управлении производственными затратами, а также обоснованно стимулировать их экономию. Он охватил весь комплекс операций, связанных с управлением себестоимостью продукции, обобщением нормативов затрат, планированием и прогнозированием себестоимости продукции, учетом фактических затрат и калькулированием себестоимости продукции, анализом расходов и себестоимости, подготовкой управленческих решений, связанных с затратами на производство (себестоимостью продукции). Обеспечение нормального выполнения функций управления осуществляет учетная система, располагающая всей информацией о хозяйственной деятельности предприятия. Причем различные потребности управления требуют разных подходов к обработке информации. Общая характеристика результатов деятельности предприятия сосредоточена в финансовой отчетности, удовлетворяющей информационные потребности руководства при осуществлении инвестиционной деятельности.

Нужды стратегического и текущего управления обеспечиваются управленческим учетом, направленным на оптимизацию использования ресурсов, обеспечение объективной оценки деятельности подразделений. Учет является составной частью процесса управления, но различные его виды выполняют разные функции. Управление и учет представлены в виде пересекающихся окружностей, характеризующих сферы прямого и косвенного взаимодействия функций. Учетные функции, выходящие за рамки процесса управления предприятием, заключаются в составлении финансовой отчетности и оказывают косвенное влияние на процессы управления предприятием. Пересекающиеся части окружностей характеризуют наиболее активную часть учетного процесса, удовлетворяющую текущие потребности управленческого персонала предприятия. Именно в этом сегменте заключается управленческий учет.

Литература: 1. Басовский Л. Е. Управление качеством / Л. Е. Басовский, В. Б. Протасев – М.: ИНФРА-М, 2000. – 212 с. 2. Голубков Е. П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика. – М.: Изд. "Финпресс", 2000. – 464 с. 3. Друкер П. Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения / Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 288 с.

Викладач-стажист кафедри обліку в бюджетних та фінансово-кредитних установах ХНЕУ

ОЦІНКА АНАЛІЗУ РОЗПОДІЛУ НЕПРЯМИХ ВИТРАТ У ФОРМУВАННІ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

В умовах переходу економіки України до ринкових відносин зростає необхідність активно використовувати бухгалтерський облік, аналіз в управлінні витратами на виробництво та калькулюванні собівартості продукції. В цей період, коли йде процес пошуку оптимальних економічних рішень, виникає необхідність удосконалити, коригувати організаційні, методичні й законодавчі нормативи з бухгалтерського обліку, аналізу витрат на виробництво. Вдосконалення сучасного бухгалтерського обліку, аналізу нерозривно пов'язане із зниженням собівартості продукції.

Витрати є одним із найважливіших критеріїв вибору оптимального рішення в процесі управління будь-якими аспектами виробничо-господарської діяльності підприємства. В його поточних витратах знаходять своє грошове відображення обсяг ресурсів на операційну діяльність, пов'язану із виробництвом, збутом продукції, а також управлінням підприємством. Визначення собівартості виробництва одиниці продукції — одне з основних економічних завдань, яке необхідно вирішувати на підприємствах. В основі вирішення великого кола управлінських завдань лежить саме собівартість. Ефективність роботи будь-якого підприємства в більшості випадків залежить від інформації про формування собівартості продукції. Тому є дві основні причини: 1) величина витрат є основною складовою ціни; 2) інформація про собівартість продукту праці лежить в основі прогнозування та управління виробництвом. Дослідження [1] показали, що собівартість продукції значною мірою формується без достатнього врахування економічного змісту, призначення й функціональної ролі кожного з окремих видів витрат, а неодноразові зміни складу собівартості і структура витрат дуже часто здійснювалися без достатнього теоретичного обґрунтування й урахування потреб господарської практики. Таким чином, виникає необхідність забезпечення оптимальної величини собівартості продукції шляхом методично обґрунтованого розподілу витрат за видами продукції. Актуальність розгляду питання розподілу непрямих витрат обумовлена тим, що в останній час простежується стійка тенденція до зростання питомої ваги цих витрат у собівартості продукції, підвищуються вимоги до їхнього планування та нормування.

Отже, розглянемо, яким чином вирішуються проблеми розподілу непрямих витрат та формування повної собівартості продукції. На підприємствах облік калькулювання собівартості ведеться, як правило, за наступними статтями витрат: витрати на основні матеріали; витрати на оплату праці основних виробничих працівників, відрахування на соціальні заходи; виробничі накладні витрати та ін. Перші три статті включають прямі витрати, остання є непрямими витратами. Така класифікація, з одного боку, передбачає універсальність та простоту розподілу витрат між статтями, з іншого — викликають труднощі адекватного перенесення витрат на конкретні види продукції.

Із існуючих сучасних підходів, які найчастіше використовуються на практиці, — це традиційна система та система розподілу витрат за функціями діяльності.

Традиційна система передбачає використання баз розподілу непрямих витрат, якими частіше за все є фактори виробничих витрат, а саме: час роботи основних робочих або устаткування, витрати на працю основних виробничих працівників. Таким чином, непрямі витрати центра виробництва визначаються з урахуванням кількісного фактора.

Система розподілу за функціями діяльності передбачає, що всі витрати зумовлені діяльністю підприємства і кожен продукт праці створює попит тільки на ті види діяльності, які необхідні для його виготовлення та реалізації. Тому зв'язок між цими складовими повинен встановлюватись шляхом віднесення на продукт праці витрат, які потрібні для забезпечення цих видів діяльності.

Існують інші пропозиції щодо розподілу непрямих витрат. Так, розроблена методика, за якою всі комплексні статті непрямих витрат розбиваються на окремі групи однотипних витрат і відповідно для кожної групи визначається свій критерій розподілу витрат на виробничі підрозділи та окремі види продукції. Однак ця методика не одержала розповсюдження через її громіздкість і трудомісткість розрахунків.

На практиці на більшості українських підприємств заробітна плата основних робочих, як правило, виступає основною базою для розподілу непрямих витрат [2]. Але зі зростанням технічного рівня виробництва та впровадженням комплексної механізації й автоматизації проходить відносно швидко зростання витрат на утримання та експлуатацію устаткування при зафіксованому або відносно сповільненому темпі зростання затрат на оплату праці основних робітників, а в окремих випадках при їх суттєвому зменшенні або повній відсутності.

Короткий аналіз, здійснений автором з проблемами розподілу непрямих витрат, свідчить про відсутність єдиної методики їхнього розподілу. Подібна ситуація дуже часто призводить до

того, що при розрахунку собівартості на підприємствах переслідуються визначені цілі. Наприклад, зниження — збільшення рентабельності, прибутковість — збитковість окремих видів продукції, що випускається.

Існуюча ж практика розподілу непрямих витрат призводить до того, що зв'язок між заробітною платою й непрямими витратами розглядається не за окремими видами продукції, яка випускається виробничим підрозділом, а за підрозділом у цілому, і, як наслідок, розраховуються єдині коефіцієнти розподілу цих витрат для всіх виробів, що виробляються даним підрозділом.

Отже, зв'язок між заробітною платою і непрямими витратами необхідно розглядати та використовувати в розрахунках не за виробничим підрозділом у цілому, а, перш за все, за однорідними (технологічно схожими) групами виробів або за окремими виробами взагалі.

Література: 1. Нижник В. М. Формування та оцінка трансформації структури витрат підприємства / В. М. Нижник, Т. В. Назарчук // Вісник ТУП. – 2004. – №4. 2. Тюріна Н. М. Шляхи підвищення ефективності діяльності промислових підприємств // Вісник ТУП. – 2004. – №4. 3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 "Витрати", зареєстровано в Міністерстві юстиції України 19 січня 2000 р. за №27/4248 // Все про бухгалтерський облік. – 2007. – №18(1295). – С. 52 – 56.

УДК 658.15

Тирінов А. В.

Аспірант
кафедри економічного аналізу ХНЕУ

АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ У ПІДВИЩЕННІ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Прибуток як позитивний фінансовий результат — складовий елемент ринкових відносин, який відіграє важливу роль у створенні ринку засобів виробництва, предметів масового споживання, цінних паперів. Він займає значне місце в процесі подолання кризових явищ, ліквідації бюджетного дефіциту, стабілізації господарства.

Питання формування прибутку, механізму його утворення на підприємствах різних форм власності розкриті в роботах таких вчених-економістів, як В. М. Гриньова, Л. І. Шилова, Г. О. Крамаренко та ін.

Економічний аналіз господарської діяльності необхідний на всіх етапах підприємницької діяльності. Основними завданнями аналізу фінансових результатів діяльності є:

вивчення можливостей отримання прибутку відповідно до наявного ресурсного потенціалу підприємства і кон'юнктури ринку;

визначення впливу як зовнішніх, так і внутрішніх чинників на фінансові результати й оцінка якості прибутку;

оцінка роботи підприємства з використання можливостей збільшення прибутку і рентабельності.

Слід зазначити, що сам розмір прибутку не може охарактеризувати ефективність використання підприємством своїх ресурсів. Одним з основних показників, які характеризують ефективність роботи підприємства, є рентабельність. Відомі показники рентабельності характеризують ефективність роботи підприємств з позиції їх самофінансування й економічних інтересів власників. Проте за допомогою цих показників неможливо отримати повну оцінку впливу фінансових результатів діяльності підприємства на макроекономічні показники.

Традиційні методи аналізу прибутку недостатньо враховують вплив фактора часу. Звичайно це можливо зробити за допомогою дисконтування витрат і прибутку, тобто приведення до одного моменту часу різночасних витрат [1, с. 53 – 58]. Необхідність цього пояснюється тим, що капітал є зростаючою в часі вартістю.

Слід звернути увагу на те, що до числа найрезультативніших методів підвищення прибутковості відноситься функціонально-вартісний аналіз. Цей метод дозволяє вдосконалювати конструкції виробів, забезпечує їх конкурентоспроможність на зовнішньому ринку, сприяє зниженню собівартості продукції, оптимізації процесів організації та управління виробництвом [2, с. 66].

Наведені методи аналізу прибутку не враховують цілий ряд чинників і конкретних умов формування прибутку, властивих сучасним економічним відносинам. Це знижує достовірність одержуваної оцінки кінцевих фінансових результатів. Перш за все, таке становище пов'язане з тим, що прибуток, котрий використовується в аналізі, визначається без достатнього врахування функцій прибутку, які полягають у тому, що необхідно оцінювати результати й ефективність фінансово-гос-

подарської діяльності підприємства, здійснювати стимулюючу дію на зміцнення комерційного розрахунку та інтенсифікацію виробництва.

Урахування зазначених факторів допоможе підприємству підвищити результати ефективності діяльності, збільшити рівень рентабельності, а отже, збільшити прибуток підприємства.

Література: 1. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування: Навч. посібник. – К.: Центр навчальної літератури, 2003. – 224 с. 2. Гриньова В. М. Функціонально-вартісний аналіз в інноваційній діяльності підприємства: Монографія. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 124 с.

Чилибьева О. В.

УДК 658.14/.17

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

Салашенко Т. И.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА ЭФФЕКТИВНОГО МЕТОДА РАЗДЕЛЕНИЯ ЗАТРАТ НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

На сегодняшний день перед каждым предприятием остро стоит вопрос о его деятельности в будущем. Поэтому использование эффективных методов планирования и прогнозирования деятельности предприятия является наиболее актуальной проблемой в сложившихся условиях хозяйствования. При использовании данных методов возникает проблема поиска оптимальной пропорции между переменными и постоянными затратами. Данная проблема связана с тем, что многие статьи затрат содержат в себе как постоянную, так и переменную часть, то есть являются смешанными.

Цель данной статьи – выбор релевантного метода разделения затрат на постоянные и переменные на машиностроительных предприятиях по данным бухгалтерского учета.

Данной проблемой занимались многие ученые, в частности, В. А. Никитин, И. А. Еремеев, В. П. Губин, но оптимального ее решения на сегодняшний день не разработано [1; 2]. Это связано с тем, что у каждой отрасли есть свои особенности к формированию и разделению затрат.

В рамках данного исследования были рассмотрены четыре основных метода разделения затрат на постоянные и переменные, а именно: метод наименьших квадратов (МНК), метод линейной аппроксимации данных (ЛА), логарифмическая аппроксимация данных (ЛoA), полиномиальная аппроксимация данных (ПА) [2; 3].

Для выбора наиболее точного метода разделения затрат на постоянные и переменные на машиностроительных предприятиях используем следующий алгоритм решения данной проблемы:

1) определение номенклатуры/ассортимента выпускаемой продукции и ее структуры в общем объеме выпуска предприятия. При этом в качестве показателей определения структуры выпускаемой продукции могут выступить следующие: удельный вес в структуре себестоимости, удельный вес материало-, энерго-, трудо- и фондоемкости выпускаемой продукции, а также удельный вес человеко-/машино-часов, необходимых для выпуска каждого конкретного вида продукции;

2) определение постоянных и переменных затрат по каждому из четырех методов в расчете на весь объем и на единицу выпускаемой продукции;

3) определение достоверности рассчитанных показателей на основе сравнения фактической и расчетной себестоимостей продукции, используя эконометрические показатели детерминации, регрессии и ошибки модели;

4) выбор наиболее оптимальной модели при наилучших значениях данных показателей. Выбор метода осуществляется в следующей последовательности: во-первых, коэффициент регрессии должен быть максимально приближен к 1 для построения адекватной модели; во-вторых, коэффициент детерминации (доля данных, характеризующих данную моделью) должен стремиться к 1; в-третьих, ошибка модели (погрешность выборки) должна быть минимальна.

Приведем таблицу исходных данных деятельности АО "КВСЗ" (табл. 1).

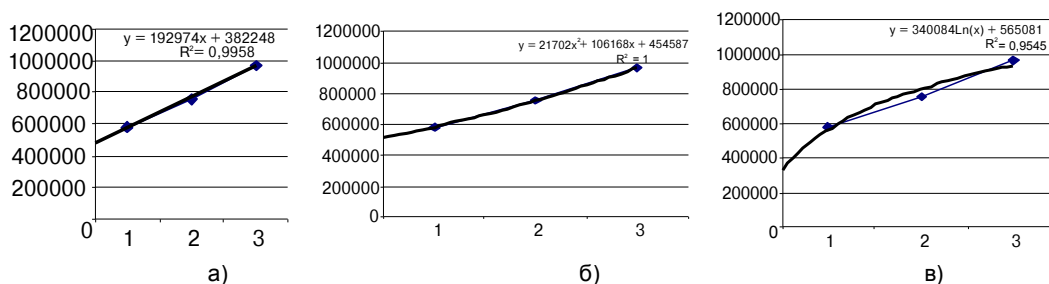
© Чилибьева О. В., Салашенко Т. И., 2007

**Финансовые результаты деятельности
машиностроительного предприятия за 2003 – 2005 гг.**

Показатель	2003 г.	2004 г.	2005 г.
Выручка от реализации, тыс. грн.	815 483,03	991 599,45	1 068 499,01
Себестоимость товарного выпуска, тыс. грн.	582 456,39	753 729,14	968 405,359
Совокупные затраты по товару А за период, тыс. грн.	281 785,6	318 233,1	331 688,7
Объем выпуска, шт.	1 450	1 850	2 050

На основе приведенных данных, используя данные методы, проведем разделение суммарных затрат на постоянные и переменные (рисунок). Разделение затрат по МНК производится с использованием эконометрических формул [1; 3].

Результаты разделения затрат на условно-постоянные и условно-переменные представлены в табл. 2.



**Рис. Графические методы разделения затрат:
а) ЛА; б) ПА; в) ЛоА**

Таблица 2

**Условно-постоянные и условно-переменные затраты
по различным методам оценки (грн.)**

Затраты	МНК	ЛА	ЛоА	ПА
Постоянные	374 682,7	152 899,2	226 032,4	181 834,8
Переменные	4 924,5538	768 937,1568	695 803,9568	740 001,5568
Постоянные на единицу	173,2304385	28,57928972	26,52962441	33,98781308
Переменные на единицу	0,920477346	143,7265714	130,0568144	138,318048
Коэффициент регрессии	0,8643	0,9958	0,9545	1
Коэффициент детерминации	0,93377	0,9998	0,9472	0,9903
Ошибка модели, %	2,1	0,8	1,2	1,15

На основании данных расчетов можно определить, что оптимальным для данного предприятия является использование линейной аппроксимации. Таким образом, следует сделать вывод, что данный метод разделения затрат на постоянные и переменные будет эффективен для ОАО "КВСЗ", что позволяет предположить, что использование линейной аппроксимации будет эффективно и для других предприятий отрасли, однако необходима проверка корректности применения данного метода каждым отдельным предприятием самостоятельно.

Следовательно, авторами статьи были проанализированы методы разделения затрат на постоянные и переменные, предложен комплекс показателей для выбора оптимального метода и приведен пример разделения затрат для машиностроительного предприятия.

Таким образом, используя данные методы, можно с достаточной степенью точности разделить совокупные затраты предприятия на постоянную и переменную часть как для всей операционной деятельности, так и для отдельных продуктов в частности.

Литература: 1. Гриценко В. Таргет-костинг как метод управления затратами предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №6. – С. 65 – 71. 2. Гусева И. Б. Предпосылки интегрированного управления затратами предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – №3. – С. 65 – 69. 3. Гречишкина О. О. Управление затратами как способ максимизации прибыли / О. О. Гречишкина, О. М. Антипов // Управление развитием. – 2006. – №7. – С. 122 – 124.

Секція 3

Формування фінансових ресурсів підприємств в умовах глобалізації

Біккузін К. В.

УДК 658.14/17

Аспірант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства ХНЕУ

КРИТЕРІЇ ВИБОРУ МЕТОДІВ ІНВЕСТУВАННЯ

Ефективне управління інвестиційною діяльністю є основою розвитку підприємств. Процес управління інвестуванням нараховує багато етапів, але одним з більш складних виступає вибір методів інвестування, він дозволяє мінімізувати ризик та витрати, пов'язані з використанням того чи іншого методу, й прогнозувати величину очікуваних прибутків.

Дослідженню питань методів інвестування приділяли увагу такі відомі вчені, як І. О. Бланк [1], В. М. Гриньова [2], У. Шарп, Г. Александер, Д. Бейлі [3], В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин [4], О. М. Ястремська [5] та ін. Їх роботи містять розрізнену інформацію стосовно даної проблематики. Тому постає об'єктивна необхідність узагальнення й уточнення теоретичних положень методів інвестування та розроблення критеріїв їх вибору.

На основі проведеного дослідження можна зробити висновок про те, що при формуванні інвестиційних ресурсів зазвичай розглядаються п'ять методів (повне самофінансування, акціонування, кредитне фінансування, лізинг, факторинг, комбінування всіх методів) інвестування окремих інвестиційних програм та інвестиційних проектів.

Повне самофінансування — найбільш розповсюджений метод інвестування. До власних інвестиційних джерел належать: прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів; амортизаційні відрахування; раніше виконані довгострокові фінансові вкладення, строк сплати яких закінчується в поточному періоді; реінвестований прибуток шляхом продажу частини основних фондів; страхова сума відшкодування збитків, викликаних втратою майна; частка зайвих оборотних активів, що іммобілізується в інвестиції; гранти [1]. Власні джерела інвестицій характеризуються простотою і швидкістю залучення, високою віддачею за критерієм норми прибутковості капіталу, низьким рівнем ризику та мінімальними витратами, пов'язаними з їх використанням. Разом з тим застосування лише власних джерел фінансування обмежує інвестиційні можливості підприємств. Як критерій вибору даного методу доцільно використовувати відношення суми втраченого можливого прибутку від використання власних коштів за період інвестування до загальної суми інвестицій.

Наступним методом інвестування є емісія цінних паперів підприємства. До переваг фінансування підприємства за допомогою акцій можна віднести відсутність необхідності постійних обов'язкових виплат з прибутку; розмір дивіденду за звичайними акціями може змінюватися від нуля до значних розмірів за умов успішної діяльності.

Негативні моменти при акціонерному фінансуванні полягають у складності та витратності використання, також існує можливість втрати контролю над акціонерним товариством. Випуск акцій не може бути постійним джерелом фінансових ресурсів, бо зростання акціонерного капіталу веде до збільшення пропозиції цінних паперів цього підприємства і, як наслідок, до складу їх ціни [6, с. 48].

У даному випадку критерієм для вибору методу буде відношення суми вартості емісії цінних паперів та величини дивідендів до загальної суми інвестицій.

Також важливим джерелом інвестицій є банківське кредитування. Кредит виражає економічні відношення між позичальником і кредитором, що виникають у зв'язку з рухом грошей на умовах зворотності та платності. В даний час інвестори використовують кредит у тих сферах підприємницької діяльності, що дають швидкий ефект (у формі одержання прибутку чи доходу). Практика показує, що для підприємств, які здатні багаторазово збільшити випуск продукції, залучення кредитів під власний розвиток значно вигідніше, ніж залучення коштів з виплатою частки прибутку.

Критерій, що характеризує привабливість даного методу інвестування, доцільно розраховувати як відношення суми відсотків за кредитом та витрат на його обслуговування до обсягу залучених інвестиційних ресурсів.

Лізинг як метод інвестування становить довгострокову оренду машин, устаткування, транспортних засобів, споруд виробничого характеру. Лізинг відрізняється від оренди. Лізингоодержувач бере об'єкт у довгострокове користування та виконує традиційні обов'язки покупця, пов'язані з правом власності: сплата за майно, відшкодування збитків від випадкової втрати майна, його страху-

© Біккузін К. В., 2007

вання й технічне обслуговування, ремонт. Однак власником майна в цьому випадку залишається лізингодавець [7].

Критерій вибору даного методу розраховується як відношення загальної суми лізингових платежів за період дії лізингового договору до загальної суми інвестицій.

Факторинг як вид банківських послуг мало розповсюджений у нашій країні. Він дозволяє скоротити часовий розрив між відвантаженням товару і надходженням платежу на рахунок виробника чи дистриб'ютора. Крім того, банк приймає на себе практично всі ризики постачальника: кредитний (ризик несплати покупцями поставчань), ліквідності (несвоєчасної оплати поставчань покупцями), процентний (ризик різкої зміни ринкової вартості ресурсів) і валютний (ризик зміни валютного курсу в період відстрочення платежу з поставання).

Критерій вибору методу факторингу доцільно визначати як відношення суми недоотриманого прибутку та відсотків за обслуговування до загальної величини інвестицій.

Вибір методів інвестування є важливим завданням у процесі прийняття інвестиційних рішень, вирішення якого дозволяє відповісти на питання щодо мінімізації ризику, пов'язаного з використанням того чи іншого з методів, та одержання очікуваного прибутку на підприємстві. Пропозиції статті є основою для визначення цільової функції вибору методів інвестування за запропонованими критеріями.

Література: 1. Бланк И. А. Инвестиционный менеджмент: Учебный курс. – К.: Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с. 2. Гриньова В. М. Инвестування: Навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [Під заг. ред. докт. екон. наук, проф. В. М. Гриньової. — 2-ге вид., допр. і доп. — Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. — 404 с. 3. Шарп У. Инвестиции: Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бэйли. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 1024 с. 3. Шевчук В. Я. Основи інвестиційної діяльності / В. Я. Шевчук, П. С. Рогожин. — К.: Генеза, 1997. — 384 с. 4. Шарп У. Инвестиции: Пер. с англ. / У. Шарп, Г. Александер, Д. Бэйли. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 1024 с. 5. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Наукове видання – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 472 с. 6. Денисенко М. В. Можливості активації інвестування в сучасних умовах // Економіка України. – 2004. – №5. – С. 48. 7. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 1998. — 144 с.

УДК 658.15

Брінцева О. Г.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ОСНОВІ КОНЦЕПЦІЇ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

Скорочення життєвого циклу продукції під впливом технічного прогресу зумовлює необхідність вибору оптимальної системи управління витратами, а також удосконалення процесу управління витратами підприємства на основі використання сучасних концепцій.

Актуальність теми визначається потребою у підвищенні конкурентоспроможності цінової політики підприємства при постійному здійсненні інноваційної діяльності за рахунок удосконалення процесу управління витратами.

Проблема ефективного управління витратами підприємства розглядається в дослідженнях В. Е. Керімова, В. Г. Лебедева, С. Ф. Голова, Ф. Ф. Бутинця, А. В. Череп, Н. Нікітіної, Л. Парамонової та інших зарубіжних і вітчизняних вчених.

Основними системами управління витратами є стандарт-костс, директ-костінг, контролінг, абсорпшен-кост та система управління витратами за функціями [1 – 3]. Сучасні системи управління витратами побудовані на основі концепції витратоутворюючих факторів, концепції ланцюжка цінностей, концепції альтернативних витрат, концепції трансакційних витрат, концепції ABC, концепції стратегічного позиціонування та концепції управління витратами життєвого циклу [2; 4].

Цілями дослідження є визначення оптимальної системи управління витратами для промислового підприємства з використанням концепцій управління витратами.

Стратегічне управління витратами становить сукупність трьох ключових інструментів стратегічного управління: ланцюжка цінностей, стратегічного позиціонування та аналізу витратоутворюю-

© Брінцева О. Г., 2007



ючих факторів [1]. Концепція ланцюжка цінностей ґрунтується на розширеному підході до формування й управління витратами і пропонує враховувати витратостворюючі механізми по всьому ланцюжку цінностей у рамках злагодженого набору видів діяльності. Стратегічне позиціонування передбачає включення до сфери управління витратами докладної інформації про витрати до розробки стратегії підприємства, галузі і економіки в цілому [4]. Враховуючи значні витрати на НДДКР у процесі розробки нових видів продукції, доцільним є вдосконалення системи стратегічного управління витратами на основі використання концепції життєвого циклу. Основними причинами, що обумовлюють необхідність упровадження даної концепції, є: різке зменшення життєвого циклу виробів; збільшення вартості підготовки та запуску у виробництво; визначення фінансових показників (витрат і доходів) на стадії проектування [2]. Сутність концепції управління витратами на основі життєвого циклу полягає у визначенні вартості всього життєвого циклу виробу від проектування до зняття з виробництва. Фінансування проекту здійснюється, виходячи з загальної вартості контракту, а не із собівартості конкретного виду продукції. Життєвий цикл продукції складається з чотирьох етапів: дослідження та розробки, зростання, зрілості та спаду. На другому та четвертому етапі темпи зростання витрат перевищують темпи зростання результату, в третьому періоді — результат зростає швидше за витрати [5]. Тому метою функціонування системи управління витратами є оптимізація портфеля продукції підприємства за критерієм максимізації прибутку, а також аналіз величини, структури та динаміки витрат на всіх етапах життєвого циклу продукції.

Отже, вдосконалення системи управління витратами на основі концепції життєвого циклу дозволяє підвищити ефективність управління витратами підприємства, провести розрахунок оптимальної величини витрат за кожним із видів продукції за умови розробки методики розподілу витрат для конкретного промислового підприємства з урахуванням галузевих особливостей.

Література: 1. Лебедев В. Г. Управление расходами на предприятии: Учебное пособие / В. Г. Лебедев, Т. Г. Дроздова, В. П. Кустарев, А. Н. Асаул, Т. А. Фомина; [Под общ. ред. Г. А. Краюхина. — 3-е изд., перераб. и доп. — СПб.: Изд. дом "Бизнес-пресса", 2006. — 352 с. 2. Керимов В. Е. Современные системы и методы учета и анализа расходов в коммерческих организациях: Учебное пособие. — М.: Изд. "Ексмо", 2005. — 144 с. 3. Голов С. Ф. Управлінський облік. Підручник. — 2-ге вид. — К.: Лібра, 2004. — 712 с. 4. Хотинская Г. И. Концептуальные основы управления затратами // Менеджмент в России и за рубежом. — 2002. — №4. — С. 23 — 30. 5. Аврашков Л. Я. Экономика предприятия: Учебник для вузов / Л. Я. Аврашков, В. В. Адамчук, О. В. Антонова; [Под ред. проф. В. Я. Горфинкеля, проф. Швандара. — 2-е изд., перераб. и доп. — М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. — 742 с. 6. Нікітіна Н. Система управління витратами та її роль у фінансовому менеджменті / Н. Нікітіна, Л. Парамонова // Проблеми теорії і практики управління. — 2006. — №11. — С. 51 — 55.

Бровко К. М.

УДК 658.016

Канд. екон. наук, викладач кафедри менеджменту ХНЕУ

РОЛЬ СТРАТЕГІЧНОГО КОМПЛЕКСУ МАРКЕТИНГУ У ФОРМУВАННІ ФІНАНСОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні економічні процеси, які мають глобалізаційну спрямованість, потребують особливої уваги до проблеми управлінського обліку, а саме — до формування фінансових потоків підприємств. Сутність маркетингу як сучасної концепції управління свідчить про необхідність ґрунтування всієї діяльності підприємства на стратегічному комплексі маркетингу.

Фінанси — це узагальнюючий економічний термін, який означає як грошові кошти, фінансові ресурси в процесі їх утворення і руху, розподілу й перерозподілу, використання, так і економічні відносини, зумовлені взаємними розрахунками між суб'єктами господарювання, рухом грошових коштів, грошовим обігом, використанням коштів [1].

Фінансовий потік підприємства — це економічна категорія, яка відображає цілеспрямований рух фінансових ресурсів підприємства впродовж певного проміжку часу. Фінансові потоки розглядаються як витратні й доходні [2].

Фінансові ресурси підприємства — це сукупність усіх видів грошових коштів, фінансових активів, які знаходяться в розпорядженні економічного суб'єкта. Фінансові ресурси є результатом взаємодії надходжень і витрат, розподілу грошових коштів, їх накопичення й використання [1].

З метою стабілізації прямого й зворотного руху фінансових ресурсів необхідно адаптувати формування фінансових потоків до реальних умов функціонування підприємства.

© Бровко К. М., 2007

З огляду на збалансованість роботи підприємства як соціально-економічної системи формування фінансових потоків підприємства є узагальненим результатом взаємодії складових стратегічного комплексу маркетингу (рисунок).

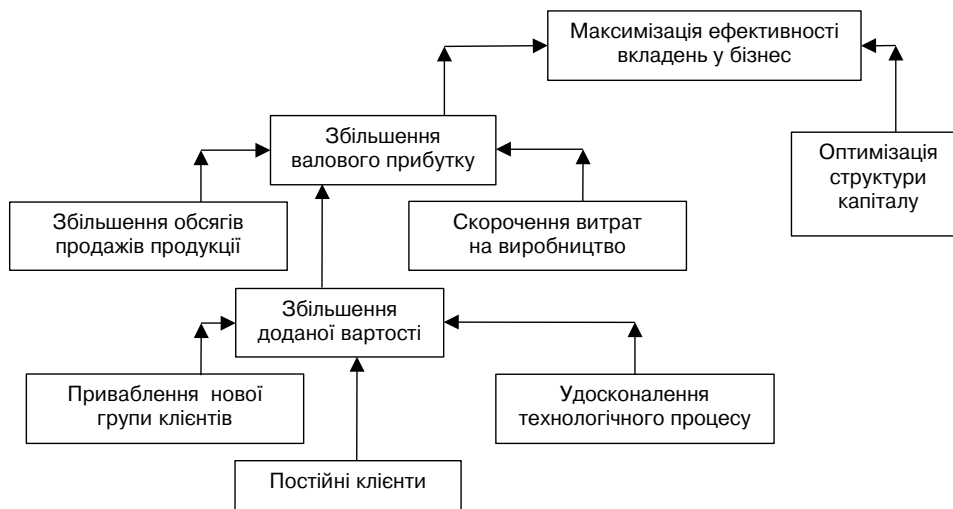


Рис. Процес формування фінансових потоків підприємства [3]

Вирішальну роль у формуванні фінансових потоків підприємства відіграє ціна продукту, яка визначається на основі сприйняття покупцем цінності (якості) продукту, що формує загальний попит.

У процесі встановлення ціни підприємство зіштовхується з низкою обмежень інтенсивно-екстенсивного походження. Завдання маркетингу — використати такі стратегічні складові, як товарна, ринкова, просування та персонал у зазначеному процесі з метою нівелювання зазначених обмежень (таблиця). Основою проведеного автором дослідження є опитування й анкетування менеджерів середньої та вищої ланки двадцяти двох підприємств м. Харкова, які належать до виробничої, торговельної сфери та сфери надання послуг.

Зважений показник впливовості складових стратегічного комплексу маркетингу може характеризувати ефективність використання кожної зі складових (E) і визначається за формулою:

$$E_j = \sum_{i=1}^n P_i \times B_j, \quad (1)$$

де P_i – пріоритет, i – обмеження (таблиця);

B_j – впливовість, j – складова стратегічного комплексу маркетингу (таблиця);

i – кількість обмежуючих факторів;

j – порядковий номер складової стратегічного комплексу маркетингу.

Таблиця

Визначення ефективності складових стратегічного комплексу маркетингу на ціноутворення в умовах обмежень інтенсивно-екстенсивного характеру

№ з/п	Обмеження щодо процесу ціноутворення	Пріоритет обмеження, виражений через ймовірність та наслідки виникнення, P_i	Розподіл впливовості складових стратегічного комплексу маркетингу, B_j					Разом
			Товарна	Ринкова	Просування	Персонал	Інші фактори	
1	Законодавство	0,1	0,2	0,4			0,4	1
2	Виробничі потужності	0,1	0,35			0,4	0,25	1
3	Ринкові ціни	0,15		0,4	0,3	0,3		1
4	Економічна кон'юнктура	0,05	0,1	0,25	0,35	0,3		1
5	Витрати	0,15			0,35	0,35	0,3	1
6	Тип ринку, конкуренції	0,05		0,5		0,5		1
7	Тип продукції	0,05	0,7			0,2	0,1	1
8	Стадії життєвого циклу продукту	0,1	0,65		0,2	0,15		1
9	Еластичність попиту	0,1		0,5	0,2		0,3	1
10	Психологічні фактори	0,15		0,05	0,5	0,25	0,2	1
	Зважений показник	1	0,16	0,195	0,23	0,24	0,19	



У таблиці показано превалюючу частку саме складових стратегічного комплексу маркетингу в системі ціноутворення підприємства, на якій, у свою чергу, базується формування фінансових потоків підприємства.

Література: 1. <http://glossary.bank24.ru/glossary/page.1/> 2. Гриньова В. М. Інвестиційний менеджмент / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий; Під заг. ред. докт. екон. наук, проф. В. М. Гриньової. – Харків.: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 368 с. 3. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей: Шаг за шагом: максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Бук, 2004. – 328 с.

Горобець М. О.

УДК 336.717.18

Студент 5 курсу факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ВАЛЮТНИМИ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ В ПРОЦЕСІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В останні роки в системі фінансового управління підприємством усе більше уваги приділяється питанням організації грошових потоків, які істотно впливають на кінцеві результати його господарської діяльності. Це обумовлено дією трьох факторів. По-перше, відсоткові ставки мають тенденцію до підвищення, що призводить до збільшення альтернативних витрат у зв'язку зі зберіганням грошових коштів у банку. По-друге, нові технології надають можливість оптимізації грошових розрахунків у режимі реального часу. По-третє, можливість використання багатьох фінансових інструментів для максимізації прибутку.

Знання та практичне використання сучасних принципів, механізмів та методів ефективного управління валютними грошовими потоками дозволяє забезпечити перехід підприємства до нової якості економічного розвитку в ринкових умовах [1]. Однак теорія управління валютними потоками підприємства є найменш розробленою частиною фінансового менеджменту та майже не застосовується в практиці управління вітчизняними підприємствами.

Наведена стаття має на меті дослідження впливу управління валютними потоками на результати господарської діяльності підприємств.

Сьогодні не існує єдиного визначення сутності такої економічної категорії, як "грошові потоки": кожен автор має з цього приводу індивідуальну точку зору. Є. Ф. Бріггем визначає поняття "грошові потоки" так: "Грошовий потік – фактичні чисті грошові активи, які надходять у фірму (або витрачаються нею) протягом визначеного періоду" [2]. Професор І. А. Бланк стверджує, що грошовий потік підприємства становить сукупність розподілених у часі надходжень і виплат грошових коштів, котрі генеруються його господарською діяльністю [3]. Однак більшість авторів сходяться на тому, що грошові потоки необхідно розглядати в розрізі трьох сфер діяльності підприємства: потоки від операційної діяльності, потоки від інвестиційної та від фінансової діяльності.

Узагальнюючи дослідження стосовно грошових потоків і перенісши їх результати на валютні, можна стверджувати, що валютні грошові кошти, особливо в зовнішньоекономічній діяльності, піддані подвійному ризику: від зміни курсу валют та відсоткових ставок [4]. За таких умов, а також за умов високої динаміки основних макроекономічних показників, темпів технологічного прогресу, частих змін кон'юнктури міжнародного фінансового й товарного ринків, інфляції актуальним є формування політики управління валютними грошовими потоками, що передбачає: "аналіз грошових активів підприємства в іноземній валюті, оптимізацію середнього залишку грошових коштів, вибір ефективних форм регулювання, забезпечення рентабельного використання тимчасово вільного залишку грошових коштів, побудову ефективних систем контролю за валютними грошовими потоками підприємства" [5].

Як відомо, управління валютними грошовими потоками здійснюється фірмою й обслуговуючим її банком. Методи управління передбачають: синхронізацію грошових потоків, використання грошових коштів у дорозі, прискорення грошових надходжень, просторово-часову оптимізацію банківських розрахунків, контроль виплат [6].

Відштовхуючись від підходів стосовно управління грошовими потоками, можна зробити висновок, що синхронізація валютних потоків ґрунтується на коваріації позитивного та негативного їх видів. У процесі синхронізації повинно бути забезпечено підвищення рівня кореляції між цими дво-

© Горобець М. О., 2007

ма видами грошових потоків. Досягнувши того, щоб валютні надходження перевищували валютні виплати за такими показниками, як обсяг та час, фірма може зменшити залишок коштів на рахунку, зменшити банківські кредити, знизити витрати на виплату відсотків і збільшити прибуток.

Контроль за грошовими коштами в дорозі, що становлять різницю між залишком грошових коштів, відображеним у поточному рахунку фірми та у банківських документах, також дає можливість використовувати додаткову суму грошей, яка буде знаходитися на банківському рахунку впродовж певного часу.

Прискорення грошових надходжень багато в чому залежить від способу ведення банківських операцій. У розвинених країнах досить розповсюдженими інструментами управління валютними потоками є система локбоксів і система розрахунків у порядку планових платежів. Наведені системи широко використовуються великими світовими банками та майже не використовуються в Україні. Тому одним із перспективних напрямів розвитку банківської системи України повинно стати впровадження цих міжнародних інструментів управління валютними потоками.

Комплекс контролю за виплатами є іншою стороною управління валютними активами. Централізація розрахунків з кредиторами дозволяє правильно оцінити потоки грошових коштів по підприємству в цілому і скласти графік необхідних виплат. Використання рахунків з нульовим сальдо полегшує контроль витрат та залишків грошових коштів, скорочує суму вільних коштів, що лежать без руху на банківському рахунку.

Застосування розглянутих методів управління валютними грошовими потоками потребує певних витрат. Великі та середні підприємства з вагомими залишками грошових коштів на рахунках можуть дозволити собі витрати на більш жорсткий контроль, у той час як більш дрібні намагаються скористатися послугами з управління валютними грошовими коштами, що надаються банками, або вкласти тимчасово вільні кошти в інвестиційні фонди. Таким чином, система управління грошовими потоками залежить від масштабів діяльності підприємства та від рівня організації менеджменту, компетенції фінансових менеджерів.

Література: 1. Климчук С. В. Напрями оцінки руху грошових потоків як визначальної компоненти фінансової стійкості // Економіка АПК. – 2006. – №9. 2. Брігхем Євхен. Основи фінансового менеджменту: Пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с. 3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента. Т. 2. – К.: Ника-Центр, 1999. – 512 с. 4. Перар Ж. Управление международными денежными потоками. – М.: Финансы и статистика, 1998. – 208 с. 5. Бланк И. А. Управление денежными потоками. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2002. – 736 с. 6. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент: Полный курс: Пер. с англ. В 2-х т. Т. 2 / Ю. Бригхем, Л. Гапенски; [Под ред. В. В. Ковалева. – СПб.: Экономическая школа, 1998. – 672 с.

УДК 65.9(2)27

Гриньова М. А.

Аспірант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства ХНЕУ

ФУНКЦІОНАЛЬНО-ВАРТІСНИЙ АНАЛІЗ В ОЦІНЦІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для вирішення питань інноваційної діяльності підприємства виникає гостра необхідність у такому дослідженні трудових витрат, яке забезпечує одержання найбільш повних і точних даних про розміри трудових ресурсів. Це можливо за наявності аналізу взаємодії інноваційної діяльності як цілісної системи, водночас її вдосконалення здійснюється за окремими елементами, часто без урахування взаємозв'язків їх функціонування [1; 2].

Це зумовлює необхідність використання функціонального підходу до дослідження підготовки виробництва нової продукції, що дозволяє застосувати функціонально-логічну основу, послідовну економічну аналітичну роботу, колективну творчу працю, а також цілеспрямованість і сувору адресність прийнятих технічних та організаційно-управлінських рішень [3 – 5].

Будь-яка продукція має набір певних функцій, що дозволяють представляти її у вигляді споживної вартості. Часто вироби мають зайві функції, які не потрібні споживачу. Однак для забезпечення цих функцій здійснюються певні витрати, що також є зайвими.

Зайві витрати залишаються поза увагою дослідників, насамперед тому, що вони не є об'єктом аналізу при традиційних методах пошуку зниження собівартості. Найбільш ефективним засобом виявлення скорочення чи повного усунення зайвих економічно невиправданих витрат є функціонально-вартісний аналіз (ФВА), мета якого – виявлення шляхів зниження матеріальних і трудових витрат за рахунок удосконалення конструкцій, технології, організації при збереженні чи поліпшенні споживчих якостей виробів. Причому передбачається не лише краще використання ресурсів

© Гриньова М. А., 2007



за допомогою більш ефективних способів виробництва та експлуатації продукції, а й розробка і реалізація державними органами цілеспрямованої, керованої ними системи заходів, що дозволяє мати постійний приплив нових ідей та варіантів розв'язання різних техніко-економічних задач [6].

Основними особливостями ФВА в процесі підготовки виробництва нових виробів є: обов'язкове дотримання найважливішого принципу визначення витрат і результатів за всіма стадіями життєвого циклу продукції; вдосконалення її конструкції, технології виготовлення, організації виробництва не за окремими функціональними блоками, а в цілому як єдиної системи; необхідність досягнення кінцевого результату з отримання споживчих властивостей продукції; встановлення витрат за функціями відповідно до їх значущості для споживачів і багаторазовість проведення ФВА на різних етапах інноваційного процесу.

Застосування ФВА на стадії проектування спрямоване на встановлення меж функціонально необхідних (припустимих) витрат, здійснення їх оптимізації, істотне підвищення ефективності нової продукції, поліпшення її технічних і економічних параметрів.

У розв'язанні цих задач системний підхід — важливий принцип, властивий ФВА, — дозволяє розглядати його як організуючий засіб для реалізації всіх основних напрямків підвищення ефективності виробництва. Він поєднує техніку й економіку, оптимізуючи співвідношення між споживчими властивостями продукції, праці і витратами на їх прояви; всі стадії життєвого циклу продукції: дослідження, розробку конструкції, підготовку й організацію виробництва, експлуатацію; координацію розроблювачів, виготовлювачів і споживачів нової продукції.

Основними причинами виникнення зайвих витрат є недостатня інформованість проєктантів щодо нових матеріалів, прогресивних способів конструювання, технологічних процесів, стандартів та ін. Можливості зниження витрат на різних стадіях процесу підготовки виробництва нової продукції неоднакові.

Віддаючи належне важливості робіт з удосконалення методів виготовлення продукції, яка випускається, і необхідності їх подальшого розвитку, варто зазначити, що проблему підвищення ефективності виробництва можна вирішити тільки за умови використання резервів, пов'язаних з удосконаленням конструкції, технології, пошуком шляхів економії матеріалів у процесі здійснення інноваційної діяльності. При цьому необхідно враховувати технологічні, експлуатаційні та економічні вимоги до них.

В умовах ринкової економіки зростає відповідальність підприємств за кінцеві результати діяльності, що спричиняє необхідність підвищення економічності та споживчих властивостей продукції.

Основним критерієм функціональної оптимальності конструкції в машинобудуванні є правильний обрані: технічний принцип роботи, кінематичні, гідравлічні, електричні, електромагнітні та інші схеми, функціональні складальні одиниці. Крім того, необхідною є функціональна оцінка обраної конструкції продукції та її складових, а також забезпечення ощадливого застосування матеріалів у конструкції.

Важливою є проблема економічного пророблення продукції, що передбачає забезпечення її економічності, тобто заданих технічних та економічних показників у сфері виробництва й потреб ринку.

Література: 1. Закон України "Про інноваційну діяльність" // Відомості Верховної Ради. – 2002. – №4-1У. 2. Бажал Ю. М. Економічна теорія технологічних змін: Навч. посіб. – К.: Заповіт, 1996. – 240 с. 3. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи: Навч. посіб. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2003. – 280 с. 4. Лапко О. О Економіка інновацій: Навч. посіб. – Івано-Франківськ: ІФДТУНГ, 1999. – 256 с. 5. Шумпетер Й. Теория экономического развития: Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры. – М.: Прогресс, 1982. – 456 с. 6. Черваньов Д. М. Менеджмент інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств України / Д. М. Черваньов, Л. І. Рейкова – К.: Знання, 1999. – 516 с.

Грузіна І. А.

УДК 658:332.589

Канд. екон. наук, доцент кафедри бізнесу та підприємництва ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У сучасних умовах інноваційно-структурної перебудови економіки України більшість підприємств усвідомлює величезну роль інновацій в успішній організації своєї діяльності, завоюванні нових ринків, посиленні конкурентних переваг. Підприємства намагаються оновлювати основні фонди, впроваджуючи нові технології у виробництво, випускати нові види продукції, оновлювати перелік послуг, що надаються, підвищуючи їхню якість.

© Грузіна І. А., 2007



У період існування в нашій країні адміністративної системи управління економікою, програми науково-дослідних і дослідно-конструкторських розробок для підприємств усіх галузей директивно формувалися й ресурси для їхньої реалізації, в тому числі й фінансові, які надходили централізовано. У ринкових умовах проблеми забезпечення інноваційної діяльності фінансовими ресурсами підприємства змушені вирішувати самостійно. Сучасне становище більшості вітчизняних підприємств не дозволяє в достатньому обсязі фінансувати НДДКР за рахунок власних коштів і державних замовлень, що є своєрідним гальмом їхнього подальшого розвитку. Крім того, практично недоступними стали стабільні джерела пайового й боргового характеру, які переважають у світовій практиці фінансування інноваційної діяльності. У результаті підприємства, щоб не втратити ринкові позиції, змушені фінансувати свою інноваційну діяльність за рахунок більш доступних, але менш вигідних короткострокових джерел, залучення яких несе додатковий фінансовий ризик, у тому числі через недостатнє теоретичне й методичне пророблення питань фінансування.

Питання фінансового забезпечення інноваційної діяльності підприємств протягом багатьох років розглядаються в роботах закордонних і вітчизняних авторів, серед яких О. В. Бабанський, С. Д. Іл'єнкова, Л. Ю. Гордієнко, В. М. Гриньова, Т. І. Лепейко, В. О. Коюда, С. В. Лукашов та ін. Однак, незважаючи на серйозну розробку проблем фінансування інноваційної діяльності, деякі питання недостатньо освітлені й вимагають додаткового дослідження, серед яких вибір оптимальних форм і методів фінансування інноваційної діяльності українських підприємств.

З огляду на це, мета статті полягає у визначенні основних складових системи фінансування інноваційної діяльності підприємств в умовах ринкової економіки та виявленні на цій основі перспективних методів фінансування.

Як свідчить практика [1], джерела фінансування інноваційної діяльності досить різноманітні – це бюджетні асигнування, кошти спеціальних позабюджетних фондів, власні кошти суб'єктів інноваційної діяльності, позичкові й залучені ними кошти для цих цілей. На жаль, слабка підтримка з боку держави, відсутність активізації інноваційної політики на регіональному й муніципальному рівні, відсутність ефективних механізмів фінансування інноваційної діяльності стримують розвиток інноваційної діяльності в Україні. Крім того, власних інвестиційних ресурсів вітчизняних підприємств – основного джерела інновацій у розвинених країнах – у більшості випадків не вистачає, що зумовлює їх низьку інноваційну активність. Отже, в умовах, що склалися, при явному дефіциті бюджетних асигнувань і недостатності власних коштів, інноваційні підприємства повинні максимально використовувати методи фінансування за рахунок позичкових та залучених джерел.

Досить ефективним залученим джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств може бути акціонерний капітал, але фахівці в даній галузі [2] наголошують на наявності деяких проблем у цьому напрямі. Так, чимало підприємств через статус закритих акціонерних товариств не можуть залучати значні обсяги інвестиційних ресурсів, але ж і відкриті акціонерні товариства зіштовхуються з подібною проблемою через нерозвиненість фондового ринку та його інфраструктури, недовіру потенційних акціонерів, відсутність виплат дивідендів за акціями, нерозповсюдженість привілейованих акцій.

Позичкові інвестиційні ресурси в сучасних умовах розвитку економіки в основному використовуються для фінансування проектів з низьким рівнем ризику й чітко визначеними шляхами успішної реалізації проекту [3]. Серед них найбільшого розповсюдження набули кредити банків та інших кредитних установ. Однак в Україні кредитування не має інноваційної спрямованості. Комерційні банки не зацікавлені у фінансуванні інноваційної діяльності, бо це вимагає довготермінового кредитування (більше одного року), а, отже, підвищує ступінь ризику. Крім того, відсутність досконалої системи відбору конкурентоспроможних інноваційних проектів, заходів щодо стимулювання участі банків в інноваційному процесі є причинами їхньої низької зацікавленості в даному напрямку діяльності.

Що стосується випуску облігацій власної емісії для фінансування інноваційного розвитку, то в Україні цей вид ресурсів практично не застосовується у зв'язку з нерозвиненістю фондового ринку, неплатоспроможністю попиту, невисокими розмірами статутного фонду більшості підприємств, високою ставкою податку, яким обкладається емісійний дохід.

На думку багатьох спеціалістів [2], одним із перспективних методів інноваційного інвестування, дієвим способом створення прогресивної виробничої бази для освоєння нововведень є інвестиційний лізинг, який у світовій практиці посідає друге місце за обсягом інвестицій після банківського кредиту. Але широкому розвитку лізингу перешкоджають, насамперед, недосконалість законодавчої бази, високі кредитні ставки та податкова політика нашої держави.

Отже, з огляду на вищевикладене, можна зробити висновок, що для здійснення ефективного переходу на інноваційний шлях розвитку економіки необхідне вдосконалення фінансово-кредитного механізму в Україні в напрямі сприяння формуванню інноваційної моделі розвитку, що є важливою передумовою подальшого виходу держави з кризи й забезпечення економічного зростання в майбутньому.

Література: 1. Ильенкова С. Д. Инновационный менеджмент: Учебник для вузов / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин; [Под ред. С. Д. Ильенковой]. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 344 с. 2. Гриньова В. М. Инвестування: Навч. посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда; [Під заг. ред. В. М. Гриньової]. – 2-ге вид., допрац. і доп. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 404 с. 3. Лепейко Т. І. Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник / Т. І. Лепейко, В. О. Коюда, С. В. Лукашов. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 440 с.

Студент 5 курсу
 фінансового факультету ХНЕУ

КОМПЛЕКСНА ОЦІНКА ВИКОРИСТАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах поглиблення ринкових трансформацій та переходу України на інвестиційно-інноваційний шлях розвитку економіки особливого значення набувають питання, пов'язані з пошуком нових підходів до підвищення якості фінансового управління підприємствами й створення умов для більш ефективного використання всіх видів ресурсів. На вирішення саме таких питань і має бути спрямовано фінансову стратегію підприємства.

Над проблемою сутності фінансової стратегії, процесу її формування, оцінки якості працює багато як зарубіжних, так і вітчизняних економістів [1 – 3]. Але досі не існує єдиного підходу щодо формування ефективної фінансової стратегії, яка забезпечить високий рівень розвитку підприємства.

На сьогоднішній день підприємство розглядається як складна, відкрита та динамічна система, яка містить у собі виробничу, техніко-технологічну, фінансову, соціальну, інформаційну підсистеми. Саме тому можна припустити, що на результати господарської діяльності, а також на її складові впливає сукупність факторів, які потрібно враховувати в процесі стратегічного та оперативного управління.

При виявленні рівня досягнення підприємством своєї мети потрібно враховувати характеристики, що відображають ефективність використання економічних ресурсів підприємства, основними серед яких є фінансові, матеріальні та трудові.

На підприємствах зазвичай виникає ситуація, коли при розробці фінансової стратегії важко визначити необхідну кількість основних видів ресурсів, що призводить до нестійкості його фінансової системи. Таким чином, у процесі генерації стратегії використання фінансових ресурсів слід урахувувати як кількісні, так і якісні показники результатів використання всіх видів ресурсів підприємства.

Метою даної роботи є викладення сутності комплексного аналізу результатів використання економічних ресурсів підприємства (фінансових, матеріальних та трудових), котрий може бути застосовано як підґрунтя формування фінансової стратегії господарюючого суб'єкта.

Для всебічної характеристики ефективності функціонування економічних ресурсів підприємства доцільно використати інтегральну оцінку. Її сутність та алгоритм розглянуто різними авторами [3 – 5], які пропонують при узагальненні існуючих ознак для формування показника, що характеризує рівень розвитку, застосовувати методи таксономії.

При формуванні фінансової стратегії підприємства доцільно використовувати значення інтегральних показників за декілька попередніх років. Це дозволить більш якісно оцінити ситуацію, яка склалась на підприємстві, зробити аналіз фінансової діяльності та сформулювати фінансову стратегію з урахуванням усіх особливостей даного господарюючого суб'єкта.

Економічна інтерпретація даного індикатора демонструє, що чим ближче його значення до одиниці, тем вище рівень використання ресурсного потенціалу підприємства. Проте, на думку автора, на основі шкали Чеддока доцільно ввести також і його інтервальні значення, за якими можна надати якісну оцінку як комплексного індикатора, так і окремих інтегральних показників (таблиця).

Таблиця

Інтервали якісної оцінки інтегрального показника

Значення інтегрального показника	0,1 – 0,3	0,31 – 0,5	0,51 – 0,7	0,71 – 1,0
Рівень використання ресурсів	низький	середній	задовільний	високий

Результати розрахунків за наведеним вище підходом для ВАТ "Харківський завод "Оргтехніка" свідчать, що рівень розвитку ВАТ "Оргтехніка" протягом 2001 – 2005 рр. був неоднозначним. Це пов'язано з особливостями, які відбувались на цьому підприємстві.

З 2001 року почалось поступове розширення діяльності підприємства та налагодження втрачених зв'язків, у 2002 році рівень використання економічних ресурсів дорівнював 0,56, тобто задовільний рівень, а вже у 2003 – 2003 рр. був високий рівень використання ресурсів. Але в 2005 році відбулось зниження рівня використання економічних ресурсів до низького (0,242). Це пов'язано з низьким рівнем застосування фінансових ресурсів. Така ситуація на підприємстві виникла завдяки тому, що протягом останніх років ВАТ "Оргтехніка" не отримувало стабільного прибутку, а в 2005 році величина збитків різко збільшилась.

© Даценко І. В., 2007

Наведені значення цілком об'єктивно відображають процеси, що відбувалися протягом аналізованого періоду на досліджуваному підприємстві. А саме, в результаті втрати ВАТ "Харківський завод "Оргтехніка" певних постачальників та господарських зв'язків, а отже, і конкурентних позицій підприємство, адаптуючись до ринкових умов, частково переорієнтувало свою діяльність та вийшло на ринок операцій з нерухомістю, що позитивно відбилося на стані його фінансових ресурсів у 2003 – 2004 рр. Диверсифікація діяльності позитивно вплинула на трудові ресурси, але низький рівень оновлення застарілого устаткування, техніки та технології негативно впливає на матеріальні ресурси. Тому при формуванні фінансової стратегії розвитку підприємства керівництво має врахувати цей факт та приділити акцентовану увагу підвищенню рівня використання матеріальних і фінансових ресурсів.

Таким чином, можна стверджувати, що для ефективного формування фінансової стратегії підприємства необхідно враховувати значення та вагу різних видів ресурсів. Викладений підхід є підґрунтям для подальших наукових розробок щодо формування фінансової стратегії з урахуванням усіх видів ресурсів суб'єкта господарювання.

Література: 1. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента. – К.: Ника-Центр, Эльга, 2003. – 448 с. 2. Веретенникова А. Б. Оценка ресурсного потенциала предприятия в процессе формирования финансовой стратегии // Сб. научн. тр. Вестник НТУ "ХПИ". Тематический выпуск "Технический прогресс и эффективность производства". – 2003. – №10. – Т. 1. – С. 37 – 42. 3. Петров А. Н. Методология выработки стратегии развития предприятия: Монография. – СПб.: Изд. СПбУЭФ, 1992. – 128 с. 4. Дубровіна Н. А. Інтегральні показники ефективності використання основних видів ресурсів як складова комплексної оцінки діяльності підприємства / Н. А. Дубровіна, Г. Б. Веретенникова // Економіка: проблеми теорії і практики. – Хмельницький: ХІУП, 2003. – С. 142 – 147. 5. Ястремская Е. Н. Система критериальных показателей выбора финансовых стратегий предприятий / Е. Н. Ястремская, А. Б. Веретенникова // Проблемы науки. – 2004. – №11. – С. 10 – 16.

УДК 658.8

Жура Т. О.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОБҐРУНТУВАННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЙ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА

У сучасних умовах розвитку глобалізаційних процесів успішно функціонувати як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках можуть тільки ті компанії, які використовують концепцію маркетингу як технологію здобуття успіху в економічній діяльності, а також активно впроваджують у свою міжнародну практику маркетингові прийоми, інструменти, стратегії, адекватні змінам, що відбуваються у світовій економіці. У зв'язку з цим усе більш очевидна необхідність уточнення сутності сучасного міжнародного маркетингу, проведення аналізу змін, які відбуваються в ньому, та оцінки його стратегій [1].

Стойке і прибуткове становище компанії на світових ринках залежить від її здатності виявити потенційних зарубіжних покупців, зрозуміти й урахувати їх вимоги до характеристик запропонованих товарів, від створення діючої системи збуту і просування товару на зарубіжних ринках, тобто від ефективності використання в зовнішньоекономічній діяльності сучасних маркетингових стратегій при розробці комплексу міжнародного маркетингу компанії. У зв'язку з цим актуальним є вивчення досвіду застосування маркетингових стратегій у зарубіжних країнах з метою дослідження можливостей їх адаптації до діяльності українських підприємств.

Сутність міжнародних маркетингових стратегій, особливості їх розробки і застосування в практиці компаній, діючих на світовому ринку, були висвітлені в роботах таких вчених, як І. Айал, Р. Баззелл, М. Бейкер, Д. Берковиц, С. Дуглас, Дж. Зиф, К. Крэйг, Т. Левитт, А. Озсомер, Х. Перлмуттер, П. Рау, І. Ронкайнен, К. Солберг, Б. Тойн, П. Уолтере, І. А. Іванюк, С. В. Карпова, В. І. Черенков та ін. Не дивлячись на визнану багатьма дослідниками необхідність реалізації українськими компаніями різноманітних інструментів міжнародного маркетингу, розробки й використання на практиці маркетингових стратегій для підвищення їх конкурентоспроможності та ефективності функціонування на міжнародних ринках, зараз у науковій літературі досить мало системно представлених рекомендацій щодо використання стратегій і сучасних технологій міжнародного маркетингу.

© Жура Т. О., 2007



Як основний тип стратегій маркетингу зазвичай застосовують стратегію "ціна – якість" або стратегію надання переваг.

Стратегія "ціна – кількість" передбачає збереження основних споживчих якостей товару в рамках певних, визначених раніше стандартів і є типовою для збуту продуктів, вироблених за допомогою добре відпрацьованих та випробуваних технологій, що вже досить давно продаються на ринках.

Стратегія надання переваг використовує різноманітні інструменти політики збуту, що не залежать від конкуренції у сфері цін. Кінцева мета цієї стратегії — створити стабільні переваги перед конкурентами.

Стратегія "мі-ту" (стратегія пристосування, підладжування) передбачає адаптацію до конкурентів за такими параметрами, як продукція, розподіл, ціни. При реалізації даної стратегії намагаються максимально точно повторювати дії конкурентів.

Стратегія різкої відмінності передбачає товар, що за профілем чітко відрізняється від товару конкурента.

Оригінальну стратегію "лазерного променя" застосовують японські фірми, закріплюючись спочатку на ринках країн, у яких немає власного виробництва даного товару, а потім на базі придбаного досвіду освоюють нові, більш складні конкурентні ринки [2].

У. Киган виділяє 5 різних стратегій адаптації товару й просування його на зарубіжних ринках: пряме розповсюдження, що означає пропозицію зовнішньому ринку оригінального товару без будь-яких змін;

адаптація товару, що передбачає зміну продукції згідно з умовами конкретної країни та уподобаннями місцевих споживачів. Компанія може виробляти регіональну модель або особливу модель для кожної країни.

розробка (винахід) товару, що означає створення деякого нового продукту;

повторний винахід — це повторне представлення старої, але прекрасно пристосованої до вимог зарубіжного ринку моделі продукції;

прогресивний винахід — це створення нового продукту, що відповідає потребам певної країни.

Для обґрунтованого вибору найбільш ефективної маркетингової стратегії підприємством – суб'єктом ЗЕД – необхідно чітко розуміти всі недоліки та переваги кожної із запропонованих стратегій у певних умовах. Тому був проведений порівняльний аналіз зазначених стратегій, результати якого відображені в таблиці.

Таблиця

Переваги та недоліки міжнародних маркетингових стратегій

Стратегія	Переваги	Недоліки
Ціна – кількість (пряме розповсюдження, стандартизація)	Дозволяє значно знизити витрати, адже не вимагає додаткових витрат на НДДКР, переоснащення виробництва або зміни способів просування товару	У довгостроковій перспективі подібна економія може обернутися збитками для фірми
Надання переваг (адаптація товару, диференціація)	Є загальнопринятною і такою, що найбільш підходить для операцій типу "хай-тек"	Складна у використанні, вимагає додаткових витрат на пристосування продукту відповідно до умов певної країни
Мі-ту	Порівняно проста у застосуванні, не вимагає нових винаходів	Прагнення максимально повторювати дії конкурентів не завжди призводить до своєчасного результату
Різкої відмінності	Передбачає товар, що за профілем різко відмінний від товару конкурента, який є конкурентною перевагою	Висока ймовірність, що споживач не відгукнеться на пропозицію, зважаючи на відданість традиціям та звичаям
Лазерного променя	Можливість освоювати нові, більш складні конкурентні ринки	Стратегія більш пристосована для високорозвинених країн
Винахід товару	У випадку успішності стратегії передбачаються досить високі прибутки	Винахід нового товару — високовартісна стратегія
Повторний винахід		
Прогресивний винахід		

Як показав аналіз, стратегія "ціна – кількість" (пряме розповсюдження, стандартизація) для сучасних умов України найбільш прийнятлива, перш за все зважаючи на більші можливості й простоту використання. До того ж максимальна стандартизація продукції, рекламних компаній, каналів розподілу дозволяє значно знизити витрати, адже не вимагає додаткових витрат на НДДКР, переоснащення виробництва або зміни способів просування товару.



Недостатнє використання вітчизняними компаніями в міжнародному бізнесі маркетингових стратегій не дозволяє їм у повній мірі застосовувати свій потенціал, що помітно ослаблює їх позиції у світовій економіці. Перед українськими підприємствами, які діють у глобалізуючому економічному просторі, виникають складні проблеми, що вимагають науково обґрунтованих творчих рішень. У зв'язку з цим адаптація стратегій міжнародного маркетингу до умов діяльності вітчизняних підприємств і їх реалізація в зовнішньоекономічній діяльності стають критичною умовою укріплення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних виробників, що актуалізує обґрунтування й розробку рекомендацій щодо реалізації відповідних стратегій українськими компаніями [3].

Література: 1. Вайсман А. Стратегия маркетинга: 10 шагов к успеху. Стратегия менеджмента: 5 факторов успеха. – М.: Экономика, 2006. 2. Макаревич Л. М. Стратегии маркетинга кратко // Элитариум. – 2005. 3. <http://www.student.ru> 4. Лисица Н. М. Международный маркетинг: Учебн. пособие / Н. М. Лисица, В. Д. Рожин. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2004. 5. <http://www.marketing-ua.com>

УДК 339.543

Запорожан В. І.

Студент 4 курсу факультету міжнародних економічних відносин
Інституту міжнародних відносин Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ РИНКУ ФАКТОРИНГОВИХ ПОСЛУГ В УКРАЇНІ

Останнім часом однією з найбільш помітних тенденцій на вітчизняному фінансовому ринку є зростання попиту на факторингові послуги. Ринок факторингових послуг в Україні бере початок із середини 1990-х років, коли декілька банків почали надавати факторингові послуги. З набранням чинності у 2004 році Господарського й Цивільного кодексів, що дали факторингу правове визначення, факторингові операції стали ще популярнішими [1].

Комплекс послуг, які надаються банком при факторингу, включає фінансування поставок товарів, страхування кредитних ризиків, облік стану дебіторської заборгованості та регулярне надання відповідних звітів клієнту, контроль за своєчасною оплатою та роботу з дебіторами. До основних переваг факторингу належать забезпечення фінансової ліквідності, прискорення обігу капіталу, зниження рівня заборгованості за кредитами, а також беззаставне фінансування, яке вигідно відрізняється від звичайного кредиту [2].

Незважаючи на великі переваги, факторинг не надається банками та не використовується масово. В Україні цей ринок майже не розвинутий. Причиною цього є існування певних проблем. На думку автора, їх можна розкрити в наступних тезах.

1. Хоча окремі статті деяких законів стосуються регулювання факторингових послуг, у нашій країні ще не прийнято нормативно-правового акта на зразок, наприклад, Закону України "Про лізинг", який би чітко регламентував саме цей сектор фінансових послуг.

2. Більшість комерційних банків ще не готові до розвитку факторингового обслуговування. Головна складність — суто методологічна — факторинг відносять то до кредитних, то до дисконтних, то до інших банківських операцій. Тим часом факторинг не лише не є частиною банківської справи, щодо нього взагалі некоректно говорити про операції, оскільки він становить постійне обслуговування, а не разові угоди.

3. Переважна частина банків країни ще не схильні до здійснення середньострокових та довгострокових інвестицій у розвиток факторингових послуг. Для них це незвичний бізнес, удосконалення котрого має супроводжуватися розробкою відповідного програмного забезпечення та технологій. Факторинг — продукт дуже складний з довгостроковою окупністю, і інвестиції, яких він вимагає, є значними. Розглядаючи тенденції становлення та розвитку повноцінного ринку факторингових послуг в Україні, варто проаналізувати їх у короткостроковій і довгостроковій перспективі.

З точки зору автора, в найближчі декілька років можна сподіватися на такий розвиток подій у цій сфері.

1. Суттєво збільшиться кількість банків, які надаватимуть послугу факторингу. Сьогодні ж пропозиція на цьому ринку є недостатньою. Одним із перших послуги за факторинговими операціями

© Запорожан В. І., 2007



ми в Україні почав надавати у 2001 році Укрсоцбанк [3]. Сьогодні на цей банк припадає близько третини обсягу факторингових послуг. Окрім того, цей банк — єдина фінансова установа України, яка надає повний комплекс операцій з міжнародного факторингу. На даний час він обслуговує контракти клієнтів на поставку товарів в 11 країнах світу. У січні 2005 року Укрсоцбанк став членом Міжнародної факторингової асоціації. До того ж він є єдиним українським банком, який внесено до її щорічного каталогу лідерів ринку факторингових послуг з різних країн. Варто зазначити, що за січень – листопад 2006 року АКБ "Укрсоцбанк" прийняв до міжнародного факторингу 180 експортно-імпорتنних поставок на суму 8,5 млн. дол. Цікавим є те, що за підсумками 2006 року дещо змінилася ситуація на ринку факторингових послуг. Сьогодні на частку найбільших учасників ринку припадає більше 75% усіх факторингових операцій в Україні. На даний момент основна конкурентна боротьба ведеться між учасниками ринку, частка яких становить більше 3% від загального обсягу факторингових операцій, — "ТАС – Комерцбанк", "Укрсоцбанк", "Українська фінансова група", "Приватбанк", "Петрокомерц – Україна", "БІГ – Енергія". У 2006 році на ринок вийшов Укрексімбанк, який починає завойовувати позиції лідера.

2. Ринок факторингових послуг продовжуватиме зростати високими темпами, збільшуючи обсяг операцій, що укладатимуться за цими договорами. Свідченням цього може служити той факт, що за період з 1 січня 2005 року по 1 січня 2006 року ринок факторингу в країні зріс у 2,93 раза, а за перший квартал 2006 року – в 1,05 раза. Річний оборот на ринку факторингових послуг за підсумками 2006 року становить близько 1,5 млрд. грн.

3. Варто очікувати подальшого розвитку міжнародного факторингу. Оскільки на даний момент такі послуги надає лише один банк, можна сподіватися на розповсюдження цих операцій серед інших банків. Справа в тому, що факторинг і міжнародний факторинг — різні технології. Останній передбачає співпрацю із зарубіжними компаніями та банками. Щоб іноземні компанії погодилися працювати з українським банком, необхідно пройти перевірку на відповідність жорстким міжнародним вимогам, що займає чимало часу. Міжнародний факторинг доволі простий у використанні, але надзвичайно складний щодо розроблення. До того ж, на відміну від внутрішнього факторингу, міжнародний передбачає фінансування торговельних відносин, які ще не склалися, тобто з високим ризиком неоплати.

4. У майбутньому цілком доцільним є очікування появи спеціалізованих факторингових компаній. Хоча і зараз в Україні цю послугу надають не лише банки. Наприклад, компанія "Арма Факторинг", яка вийшла на ринок у травні 2004 року і зараз обслуговує не більше 15 клієнтів, пропонує факторингові послуги за тарифом 0,1% на день від суми наданого фінансування [4]. На перспективу головними принципами створення великої факторингової компанії є такі: факторингова діяльність має бути ліцензована; найдоцільнішою формою створення факторингових компаній у сьогоденнішніх економічних умовах, які склалися в Україні, слід визначити відкрите акціонерне товариство з переважаючою часткою державного капіталу; на державну факторингову компанію треба покласти методичну допомогу іншим українським факторинговим компаніям щодо розроблення спеціальних процедур прийняття рішень і управління ризиками в проведенні факторингових операцій.

5. Розвиток факторингових операцій у майбутньому стане передумовою вдосконалення законодавства, яке б регламентувало послуги внутрішнього та міжнародного факторингу. Сьогодні ж не існує національного законодавства, яке б регулювало міжнародні операції факторингу. Щоправда, у 2005 році Україна приєдналася до Конвенції УНІДРУА (Міжнародного Інституту уніфікації приватного права) про міжнародний факторинг (Оттава, 28 травня 1988 року). Це сприяє зниженню рівня ризикованості зовнішньоторговельних операцій, розширенню джерел фінансування українських підприємств за рахунок експортно-імпортного факторингу.

Проаналізувавши сучасні процеси в економіці України та світові тенденції, можна зробити висновок, що у довгостроковій перспективі слід очікувати наступний розвиток подій:

після тимчасового зростання кількості фінансових установ, які надаватимуть послуги факторингу, варто очікувати скорочення їх кількості з огляду на процеси злиття та поглинання у банківській сфері;

у випадку вступу України до СОТ на вітчизняному ринку фінансових послуг з'являться філії іноземних банків. Це означає, що завдяки репутації та досвіду вони стануть основними гравцями на ринку факторингових послуг, а найбільш потужні українські банки зможуть брати їхній досвід за основу власних розробок та технологій. Проте іноземні філії водночас складатимуть серйозну конкуренцію нашим банкам.

Отже, можна зробити висновок, що Україна має значний потенціал у галузі розвитку факторингу, проте цілком можливо, що цей процес буде довготривалим, оскільки він нерозривно пов'язаний з розвитком банківської системи, ринку фінансових послуг та економіки в цілому, а також з утвердженням позитивного іміджу України на світовій арені.

Література: 1. Склеповий С. В. Ринок факторингових послуг в Україні // Фінанси України. – 2005. – №9 – С. 109 – 115. 2. Волкова Н. Щодо окремих переваг факторингу над кредитуванням // Юридична Україна. – 2006. – №11. – С. 40 – 42. 3. Кувшинова Ю. А. Этапы развития факторинга: История и современность // Финансы и кредит. – 2004. – №30. – С. 40 – 46. 4. Колесова І. В. Використання факторингу в управлінні фінансами корпорації // Фінанси України. – 2004. – №3. – С. 135 – 143.

РОЛЬ ИНВЕСТИЦИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

В настоящее время глобализация является одной из основных характеристик современного мирового развития, которая охватывает практически все сферы жизнедеятельности человека. Поэтому ее влияние становится все более существенным и значительным.

Тенденции развития глобализационных процессов исследуются различными иностранными и отечественными учеными, к которым относятся: Т. Левит, С. Вай, С. Шмуклер, М. Денисенко, Я. Жалило, И. Лукинов, М. Чечетов и др.

Проблема исследования инвестиций в Украине является довольно актуальной. Однако, несмотря на проведенные исследования, все еще недостаточно изучены характеристики, свойственные современному этапу развития интернационализации хозяйственных процессов в условиях глобализации. При этом необходимо учитывать факторы, оказывающие влияние на привлечения инвестиций в экономику различных государств [1].

Главная цель исследования — систематизация теоретико-методологических основ функционирования инвестиций и их роль в условиях глобализации. Инвестиции выступают важным условием осуществления структурного преобразования национальной экономики, обеспечения технического прогресса, улучшения показателей хозяйственной деятельности предприятия.

Использование прямых иностранных инвестиций (ПИИ) способствует обеспечению потребностей национальной экономики в необходимом сырье и продукции, а главное — стимулирует развитие экономически эффективных и конкурентоспособных отраслей, что дает возможность государству попасть в систему международного разделения труда и капитала [2].

В результате исследования было установлено, что привлечение ПИИ оказывает влияние на:

- 1) политический аспект — повышение политического доверия к странам, установление и расширение связей;
- 2) экономический аспект — экономический рост за счет развития и интенсификации процессов в отраслях народного хозяйства;
- 3) социальный аспект — повышение уровня благосостояния и социальной защищенности граждан страны за счет развития общества;
- 4) правовой аспект — возможность развития нормативно-правового поля в соответствии с мировыми стандартами и взаимодействия с международными системами;
- 5) культурный аспект — взаимное обеспечение культуры, возможность популяризации своих традиций, обычаев, религии;
- 6) научный аспект — сокращение периода внедрения научных достижений в процессе интеграции национальных знаний для осуществления совместных исследований, испытаний, открытий;
- 7) технический аспект — улучшение технического состояния народного хозяйства, повышение его уровня и эффективности работы;
- 8) технологический аспект — возможность получения и использования новейших экологически безопасных технологий;
- 9) экологический аспект — снижение негативного влияния на окружающую среду и здоровье населения за счет использования передовых технологий, оборудования и техники;
- 10) общий аспект — приближение к уровню развитых стран, улучшение имиджа страны, повышение ее конкурентоспособности и возможности дальнейшего расширения международного сотрудничества.

Размещение ПИИ определяется в большей степени уровнем технического прогресса, либерализации внешнеэкономических отношений и корпоративными стратегиями. По этим факторам конкурентным преимуществом обладают индустриально развитые страны, доля которых в мировом привлечении ПИИ — 70,7%, в группе развивающихся стран — 24,9%, а стран Центральной и Восточной Европы — 4,4% [2].

В Украине инвесторы обеспокоены не только нестабильностью экономики в целом, их также волнуют весьма конкретные неудобства ведения бизнеса в стране. В первую очередь, инвесторы отмечают негативные последствия от отмены привилегий, которыми до недавнего времени можно было пользоваться, работая в рамках свободных экономических зон и территорий приоритетного развития.



Исходя из этого, Украине следует стимулировать привлечение иностранных инвестиций и устранить негативные тенденции в экономике. Для этого целесообразно осуществить ряд мероприятий, главными принципами которых являются: политическая стабильность государства как субъекта международных отношений; стабильность законодательства в отношении условий иностранного инвестирования; гибкость налогообложения, исходя из объемов, форм инвестирования, а также приоритетов в инвестировании в отдельные отрасли экономики; адекватность организационно-правового и информационного обеспечения привлечения иностранных инвестиций; оптимальная достаточность, то есть глубина проникновения иностранного капитала в экономику страны, исходя из интересов национальной безопасности.

Таким образом, можно сказать, что одним из основных показателей современного развития мирового хозяйства является развитие инвестиционной деятельности Украины, которая оказывает существенное влияние на систему международных экономических отношений, трансформирует направления и определяет тенденции развития национальных экономик.

Литература: 1. Вайцеховська В. В. Іноземне інвестування в умовах інтеграції України у світову економіку // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №8. – С. 55 – 60. 2. Петруха С. В. Наукові підходи до побудови системи стимулювання інвестування економіки України // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №11. – С. 39 – 48. 3. Денисенко М. П. Інвестиційний клімат України та напрями його подальшого покращення // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №2. – С. 27 – 33.

Зінченко Н. І.

УДК 658.14

Аспірант кафедри фінансів ХНЕУ

ЕТАПИ ВИЗНАЧЕННЯ КРЕДИТНО-РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ПІДПРИЄМСТВ-ЕМІТЕНТІВ

Визначення кредитних рейтингів підприємств-емітентів набуває актуальності останнім часом згідно зі змінами в Законі України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" [1], де вказується, що емітенти потребують обов'язкового визначення рейтингової оцінки.

При визначенні кредитного рейтингу можливі два підходи: один передбачає оцінку відносної кредитоспроможності, що дозволяє провести порівняння різних емітентів між собою; інший припускає оцінку ризику невиконання власних зобов'язань із присвоєнням відповідної рейтингової оцінки для кожного окремого підприємства-емітента, що рейтингується.

Першому підходу присвячені праці таких економістів, як А. Д. Шеремет, Є. В. Негашов [2], де пропонується алгоритм порівняльної рейтингової оцінки, який передбачає проведення ранжування об'єктів рейтингування.

При другому підході [3] визначення рейтингової оцінки засноване на отриманні підприємствами балів, рівень яких залежить від значення коефіцієнтів як критеріїв оцінки і від ступеня їх відповідності нормативному (оптимальному), кількісно вираженому рівню. Сумарна величина балів за всіма коефіцієнтами дає підставу віднести підприємство до того чи іншого класу.

Окремо необхідно виділити методики рейтингових агентств, які передбачають визначення кредитного рейтингу за рейтинговою шкалою [4; 5]. Кожне з рейтингових агентств користується своєю "закритою" методикою визначення кредитних рейтингів.

Тому постає методична проблема, пов'язана з відсутністю відкритого та адаптованого до вітчизняного середовища методичного підходу, який би давав змогу проводити моніторинг кредитного рейтингу самими підприємствами-емітентами.

Метою дослідження є представлення етапів визначення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів.

Для розрахунку кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів на основі кореляційно-регресійного та факторного аналізу було визначено склад якісних [6] і кількісних показників [7] оцінки за допомогою непараметричного рангового критерію Уїлкоксона, Манна й Уїтні.

Визначення кредитного рейтингу підприємств-емітентів проводиться на основі технології застосування теорії нечітких множин у фінансовому аналізі діяльності підприємств [8] за такими етапами:

1. Формування бази даних оцінювання на основі публічної фінансової звітності підприємств-емітентів.
2. Визначення підприємства-емітента для розрахунку кредитно-рейтингової оцінки.
3. Розрахунок кількісних та якісних показників кредитно-рейтингової оцінки.
4. Розрахунок значень інтервалів шкал показників для оцінки відповідності значень якісних та кількісних показників Національній шкалі кредитних рейтингів способом шкалування.

© Зінченко Н. І., 2007

5. Побудова та розрахунок значень функції приналежності для кожного показника.
6. Установлення рейтингового бала, що отримує кожне підприємство за результатами кредитно-рейтингової оцінки.
7. Присвоєння підприємству-емітенту класу Національної рейтингової шкали відповідно до значення рейтингового бала.
8. Висновки про рівень кредитоспроможності емітента.

Методика визначення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів за переліченими етапами має практичну цінність і може бути рекомендована до використання в роботі державних установ для моніторингу фінансового стану підприємств-емітентів з метою оцінки стану розвитку фондового ринку та рівня корпоративного управління; банківських установ для визначення рівня кредитоспроможності й оцінки надійності підприємств; потенційних інвесторів для визначення рівня інвестиційної привабливості емітентів при вирішенні питання вкладання коштів; підприємствами-емітентами для оцінки ефективності своєї діяльності та своїх конкурентів.

Література: 1. Закон України "Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні" від 30.10.1996 р. №448/96-ВР // <http://www.rada.gov.ua> 2. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу діяльності комерційних організацій / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 236 с. 3. Измайлова К. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – 2-ге вид., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с. 4. <http://www.credit-rating.com.ua/ru> 5. <http://www.standardandpoors.ru/> 6. Внукова Н. М. Вибір якісних показників кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів / Н. М. Внукова, Н. І. Зінченко // Економіка розвитку. – 2006. – №3. – С. 101 – 105. 7. Внукова Н. М. Формування системи кількісних показників для проведення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів / Н. М. Внукова, Н. І. Зінченко // Фінанси України. – 2006. – №12. – С. 25 – 28. 8. Свободин Ю. Н. Технология применения теории нечетких множеств в финансовом анализе деятельности предприятий / Ю. Н. Свободин, М. В. Штыркова, В. Н. Штырков // Экономика и управление. – 2006. – №4. – С. 119 – 123. 9. Зінченко Н. І. Експертна оцінка рейтингових методик визначення фінансового стану підприємств // Матеріали IV Всеукраїнської науково-практичної конференції молодих вчених "Сучасні проблеми соціально-економічного розвитку України". Т. 6. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2006. – С. 28 – 30.

УДК 336.71(477)

Коретнік О. С.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ВИЗНАЧЕННЯ ЕТАПІВ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКУ

Важливим напрямом функціонування банків України, зокрема АКБ "Базис", є діяльність, пов'язана з формуванням інвестиційного портфеля, який забезпечує збільшення прибутковості їх операцій, підвищення ліквідності банків та захист їхніх фінансових ресурсів від інфляційного знецінення.

Питання портфельного інвестування банку розглядали такі вчені, як А. П. Іванов [1], Б. Л. Луців [2], А. А. Пересада [1; 2].

Метою дослідження є визначення етапів формування інвестиційного портфеля банку.

Інвестиційний портфель банку — це цілеспрямовано сформована сукупність засобів, вкладених у фінансові інструменти [3 – 5].

На основі узагальнення досліджень [2; 5] на рисунку наведено основні етапи формування інвестиційного портфеля банку.

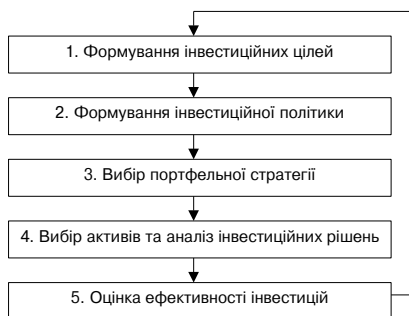


Рис. Етапи формування інвестиційного портфеля банку



Зміст кожного з етапів формування інвестиційного портфеля, зазначених на рисунку, полягає в наступному.

На першому етапі відбувається формування інвестиційних цілей банку, таких, як:
забезпечення високих темпів зростання капіталу;
забезпечення високих темпів збільшення доходу;
мінімізація інвестиційних ризиків;
забезпечення достатньої ліквідності портфеля;
участь в управлінні, контроль над підприємством-емітентом та ін.

Зазначені пріоритети формування портфеля цінних паперів значною мірою є альтернативними. Так, забезпечення високих темпів зростання капіталу певною мірою досягається за рахунок зниження рівня поточної дохідності. Високі доходи зазвичай супроводжуються високим рівнем ризику. Забезпечення достатньої ліквідності може обмежити наявність у портфелі високодохідних фінансових активів. Усвідомлюючи альтернативність цілей формування портфеля цінних паперів, кожен інвестор повинен сам визначити пріоритети на певному етапі портфельного інвестування, враховуючи їх у відповідних критеріальних показниках. Кожен інвестор встановлює прийнятні значення мінімальних темпів зростання капіталу, мінімального рівня дохідності, верхнього рівня інвестиційного ризику, мінімальну частку високоліквідних фінансових активів.

На другому етапі формується інвестиційна політика банку для досягнення обраних цілей. Цей етап починається з прийняття рішення щодо приросту активів, тобто інвестор має вирішити, яким чином розподілити свої кошти між основними класами активів. Основні класи активів зазвичай включають акції, облігації, нерухомість та іноземні цінні папери.

Третім етапом є вибір портфельної стратегії банку. Розрізняють дві основні стратегії управління інвестиційним портфелем банку: активну й пасивну [2; 3; 5]. Активна стратегія управління передбачає постійне ретельне відстеження та своєчасне придбання фінансових інструментів, що відповідають інвестиційним цілям портфеля, а також швидку зміну складу фінансових інструментів у портфелі в разі невідповідності таким цілям. За пасивної стратегії створюються диверсифіковані портфелі з визначеним рівнем ризику і тривалим утриманням портфельів у незмінному стані. Такий підхід є доцільним у разі достатньої насиченості ринку фінансовими активами високої якості.

Обравши портфельну стратегію, визначаються активи, які будуть включені до портфеля. На цьому етапі здійснюють спробу сформувати ефективний портфель, що має або найбільшу очікувану дохідність за заданого рівня ризику, або найменший ризик за заданої очікуваної дохідності.

Останнім етапом формування інвестиційного портфеля є оцінка ефективності інвестицій. На цьому етапі відбувається обчислення реалізованої дохідності портфеля і зіставлення одержаного результату з обраним базисним показником (певною кількісною характеристикою поведінки раніше обраного набору цінних паперів).

Як показано на рисунку, всі п'ять етапів утворюють замкнений, циклічний процес, у якому оцінка ефективності може призводити до коригування цілей, політики, стратегії й структури портфеля.

Отже, процес формування інвестиційного портфеля банку складається з послідовності пов'язаних етапів та є безперервним і постійно відтворювальним.

Література: 1. Пересада А. А. Управління банківськими інвестиціями: Монографія / А. А. Пересада, Т. В. Майорова. – К.: КНЕУ, 2005. – 388 с. 2. Пересада А. А. Портфельне інвестування: Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с. 3. Иванов А. П. Финансовые инвестиции на рынке ценных бумаг. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К^о", 2004. – 444 с. 4. Луців Б. Л. Банківська діяльність у сфері інвестицій. – Тернопіль: Екон. думка, Карт-бланш, 2001. – 320 с. 5. Банковское дело: Учебник / Под ред. д. э. н., проф. Г. Г. Коробовой. – М.: Экономистъ, 2003. – 752 с.

Йовенко М. А.

УДК 339.138:649.6

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Одними из сопутствующих положительных процессов глобализации являются возможности упрощенного выхода национальных предприятий на зарубежные рынки и образование транснациональных корпораций. Перед каждым предприятием возникает задача не только сохранения финансовой устойчивости, но и увеличения совокупного экономического потенциала. Необходимым

© Йовенко М. А., 2007



условием решения этой задачи является выбор целесообразных источников финансирования, которые позволили бы предприятиям создать устойчивые предпосылки для долгосрочного развития. К ним можно отнести: прибыль; амортизационные отчисления; средства, полученные от продажи ценных бумаг; паевые и иные взносы юридических и физических лиц; кредит и займы; средства от реализации залогового свидетельства, страхового полиса и другие поступления денежных средств (пожертвования, благотворительные взносы и т. п.) [1].

В то же время использование каждого из перечисленных источников финансирования на предприятии связано с определенными ограничениями и дополнительными требованиями, которые возникают в связи с необходимостью привлечения и обслуживания финансовых ресурсов. Такие ограничения могут оказывать существенное воздействие на текущую хозяйственную деятельность предприятия, принятие стратегических и оперативных управленческих решений. Однако многие проблемы, связанные с обоснованием и оценкой последствий привлечения различных источников финансирования для развития предприятия, до настоящего времени остаются недостаточно изученными. Необходимость исследования данных вопросов и разработки рекомендаций относительно критериев выбора источников финансирования деятельности обусловили выбор темы исследования. Любое предприятие нуждается в источниках средств, чтобы финансировать свою деятельность. Привлечение того или иного источника финансирования связано для предприятия с определенными затратами.

Анализ теоретических источников позволил сформировать такие виды финансовых ресурсов предприятия, как внутренние и внешние [1; 2]. К традиционным внутренним источникам относят: эмиссию акций и корпоративные кредиты, аккумулируемые за счет средств владельцев и со-владельцев. Такие источники оптимальны для финансирования расширения и развития компании, компенсации потерь при появлении рисков и реализации социальной политики предприятия. В то же время они ограничены в поддержании оперативного функционирования предприятия. К тому же привлечение такого вида ресурсов целесообразно только для больших компаний и транснациональных корпораций.

Более же удобными, диверсифицированными и емкими являются внешние финансовые ресурсы. Они особенно важны в период развития компании, когда требуется максимальная концентрация финансовых ресурсов, а также для поддержания оперативного функционирования предприятия, обеспечения его развития, расширения или реструктуризации. Кроме того, целью внешних финансовых ресурсов могут быть реализация конкретных проектов или специфические целевые установки. К внешним финансовым ресурсам относят: кредиты, страховые премии, инвестиционные доходы и гранты. Последние часто безвозмездны, но сложны в управлении и активизируются только при соблюдении ряда условий.

Развитие предприятия в долгосрочной перспективе требует более полного рассмотрения внешних финансовых ресурсов. Анализ данных источников финансирования позволил выявить их положительные и отрицательные стороны, а также дал возможность сопоставить их эффективность по сравнению с внутренними.

К основным положительным чертам внешних финансовых ресурсов можно отнести [2]: их способность обеспечивать большую адаптивность к местным финансовым и валютным условиям (налогам, контролю и ограничениям, валютным курсам), то есть для транснациональной корпорации или предприятия с филиалом за границей с целью развития этого филиала более целесообразно брать кредит в месте размещения последнего;

они могут в большей степени защищать финансы корпораций от инфляции, что может быть предусмотрено договоренностью с банками и фондами;

в отличие от внутренних финансовых ресурсов возможности их изменения разнообразны.

К основным отрицательным чертам внешних финансовых ресурсов можно отнести [2]: сложность в управлении, так как могут привлекаться из разных источников, на разных условиях и требованиях к обслуживанию долга;

они труднее активизируются — для их привлечения необходимо выполнение ряда условий;

они более затратны, по сравнению с внутренними финансовыми источниками;

особое значение имеют специфические региональные факторы страны привлечения, ограничивающие активизацию и использование внешних финансовых ресурсов.

Каждый из перечисленных источников финансирования деятельности предприятия имеет особенности, обуславливающие его привлекательность (или непривлекательность) для предприятия, зачастую противоречивые с разных точек зрения. На основании теоретических источников [1; 2] были сформулированы следующие критерии выбора источников финансирования:

1) доступность источника финансирования (возможность привлечения финансовых ресурсов без выполнения каких-либо дополнительных условий финансирования);

2) потенциальная емкость источника (объемы финансовых ресурсов, которые реально могут быть получены из данного источника);

3) уровень риска использования источника (вероятность возникновения ситуации необходимости непредвиденного возврата средств (удорожания их использования) или возможной утраты контроля над предприятием);

4) стоимость привлекаемого капитала (удельные (на единицу привлеченных средств) совокупные затраты предприятия по привлечению средств, обслуживанию и возврату средств, полученных из данного источника финансирования);

5) влияние на принятие управленческих решений (наличие условий финансирования, которые накладывали бы какие-либо ограничения на принятие стратегических или текущих управленческих решений, использование брендового инструмента).

Литература: 1. Подоляк И. Опыт сценарного программирования процессов глобализации / И. Подоляк, В. Са-
раев // Экономические стратегии. – 2004. – №7. 2. Слепов В. А. Особенности формирования финансовых ре-
сурсов транснациональных корпорации / В. А. Слепов, А. О. Мамедов // Финансовый менеджмент. – 2004. – №5.

Кузьменко Т. В.

УДК 339.564(477)

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ УКРАЇНИ

Одним із пріоритетних завдань України є її інтеграція у світову економіку. Ю. Слабковський вважає, що в Україні зберігаються передумови для створення міцних позицій на міжнародних ринках — це, насамперед, багаті природні ресурси, вигідне географічне положення, кваліфікована й дешева робоча сила, високі технології, наука та відносно ефективна система освіти [1].

Сьогодні проблема поліпшення експортного потенціалу України дуже актуальна. Експорт товарів і послуг може забезпечити приплив у країну додаткових коштів.

Україна має значний експортний потенціал, зосереджений у добуваних та обробних галузях промисловості, агропромислового й енергетичному комплексах країни, але використовується він не ефективно. В зовнішній торгівлі України існують такі проблеми, як пасивне сальдо торгового обороту (у 2006 р. цей показник склав 6,668 млрд. дол. [2]), зменшення торгового обороту, збільшення частки сировини в структурі експорту та збільшення розриву між експортоспроможністю й імпортоспроможністю. Як показують дослідження, такій ситуації сприяють наступні фактори: низька конкурентоспроможність вітчизняної продукції, важкий фінансовий стан більшості підприємств обробної промисловості, недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації та контролю якості експортної продукції, збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, норми українського законодавства, що не відповідають принципам міжнародної практики.

Ураховуючи весь комплекс факторів, що визначають стан та перспективи розвитку українського експорту, нарізла необхідність формування цілісної системи заходів державного стимулювання експорту, що можуть знайти відображення в спеціальній програмі розвитку й реалізації експортного потенціалу України. Так, у Росії аналогічна Федеративна програма розвитку експорту була розроблена та впроваджена ще в 1996 р. [3]. Метою програми розвитку експорту України має стати підвищення ефективності й масштабів експортної діяльності країни на основі розширення асортименту та підвищення якості продукції, вдосконалення товарної й географічної структури експорту, використання прогресивних форм міжнародного торгово-економічного співробітництва, формування в країні сприятливих економічних, організаційних та правових умов.

У комплексі заходів щодо стимулювання українського експорту, як вважають більшість вчених [3], можна запропонувати наступні: фінансове сприяння держави вітчизняним експортерам, підвищення конкурентоспроможності продукції, вдосконалення податкової системи, системи інформаційного забезпечення, державного контролю та захисту експортерів.

У рамках фінансового сприяння держави вітчизняним експортерам доцільне застосування на практиці наступних заходів: надання державних гарантій банкам, які фінансують експортні поставки на основі комерційного кредиту; забезпечення гарантій щодо кредитів для участі в міжнародних тендерах і торгах; страхування операцій з освоєння зовнішніх ринків; надання зв'язаних кредитів країнам – імпортерам української продукції (як це практикують Ексімбанки Німеччини, Японії та інших країн [4]). Для підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на зовнішніх ринках великого значення набуває організація в країні ефективної системи сертифікації. Для вирішення цієї проблеми необхідно створити державну інспекцію з якості експортних товарів та брати участь у роботі міжнародних організацій щодо сертифікації з метою взаємного визнання результатів випробувань експортованої продукції. Стосовно податкової системи України, то, спираючись на вивчення та аналіз зарубіжного досвіду, доцільно використовувати такі форми податкового заохочення експортерів: розробка заходів щодо зниження непрямого оподаткування експорту послуг та приведення механізму регулювання відносно до СОТ; звільнення експортерів від сплати податку на рекламу експортних товарів; зниження розмірів державного митного податку при розгляді в арбітражних судах

© Кузьменко Т. В., 2007



позовів, пов'язаних з виробництвом та подальшим експортом товарів і послуг. Найбільш актуальними проектами в області інформаційного забезпечення експорту є: створення інформаційно-консалтингового центру сприяння експорту, в якому була б сконцентрована база даних українських підприємств та їх торгових партнерів; створення українського інформаційного центру СОТ зі стандартизації, сертифікації та технічних бар'єрів у торгівлі; створення й розвиток системи інформації за сучасними досягненнями української та іноземної науки і техніки; створення автоматизованої системи інформаційно-аналітичного забезпечення з питань зовнішньоекономічних зв'язків України з іншими країнами. В рамках державного контролю та захисту експортерів необхідними заходами є вдосконалення державного регулювання зовнішньоекономічної діяльності, реальна підтримка експортерів шляхом надання кредитів, гарантій та страхування ризиків, активна участь держави в антидемпінгових розслідуваннях, забезпечення доступу вітчизняних експортерів на зовнішні ринки, створення сприятливого торгово-політичного клімату та співробітництва з іншими державами.

Застосування запропонованих методів сприятиме розвитку експортного потенціалу України за умови комплексного та системного підходу до вирішення існуючих проблем.

Література: 1. Слабковський Ю. Проблеми формування експортної стратегії економіки України // Регіональна економіка, – 2000. – №2. 2. <http://www.komersant.ua> 3. Гриценко А. Украина на мировых рынках / А. Гриценко, М. Пашков // Зеркало недели. – 2000. – №6. 4. <http://www.pravda.ru>

УДК 336.144.2

Кузьминчук Н. В.

Канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів ХНЕУ

Турленко Ю. О.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

Ринкова економіка формує нові вимоги до підприємства, що обумовлюються не тільки наявністю конкуренції та високими вимогами до якості товарів, але й необхідністю гнучко реагувати на зміни ринкової ситуації, що не завжди сприяє процвітанню підприємства. Тому в сучасних умовах роль фінансового планування принципово змінилася на відміну від часів централізовано керованої економіки. Підприємства зацікавлені в тому, щоб реально оцінювати свій фінансовий стан сьогодні та на найближчу перспективу.

Метою даної роботи є узагальнення підходів до визначення поняття "фінансове планування" з використанням методів обробки та систематизації інформації.

В Україні відродження фінансового планування почалося на державних підприємствах. Згідно з Наказом Міністерства економіки України №277 від 25.12.2000 р. було затверджено "Положення про складання річного фінансового плану державним підприємством (крім казенного)" [1], у результаті чого з 15 січня 2001 р. фінансове планування набуло директивної форми для державних підприємств та рекомендаційної – для підприємств інших форм власності.

Місце і роль фінансового планування в діяльності підприємств можна чітко визначити, розглянувши теоретичні обґрунтування його необхідності різними вченими-економістами, оскільки на даний час немає чіткого визначення поняття "фінансове планування".

На думку Р. А. Слав'юка, фінансове планування становить розрахунок обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками використання відповідно до виробничих та маркетингових показників підприємств на плановий рік [2]. Але під фінансовим плануванням на підприємстві слід розуміти процес розробки видів різних фінансових планів як за термінами, змістом, так і за завданнями, які мають бути розв'язані в процесі виконання цих планів.

Вчені Г. О. Партін і А. Г. Загородній вважають, що фінансове планування — це процес розроблення системи фінансових планів за окремими напрямками фінансової діяльності підприємства, які забезпечують реалізацію його фінансової стратегії в плановому періоді [3]. Фінансове планування охоплює лише окремі напрями фінансової діяльності підприємства, а не всю звичайну діяльність, яка включає, окрім фінансової, також операційну та інвестиційну.

© Кузьминчук Н. В., Турленко Ю. О., 2007



Г. О. Крамаренко вважає, що "фінансове планування становить процес розробки системи фінансових планів і планових (нормативних) показників для забезпечення розвитку підприємства необхідними фінансовими ресурсами й підвищення ефективності його фінансової діяльності в перспективі" [4]. В цьому визначенні фінансового планування акцент зроблено на забезпеченні розвитку підприємства на довгострокову перспективу.

Наприклад, вчені-економісти В. М. Гриньова та В. О. Коюда звертають увагу на те, що фінансове планування є складовою управління фінансовими ресурсами, процесом оцінки потреб у коштах для забезпечення поточного виробництва та соціального розвитку, а також визначення джерела покриття цих потреб [5]. Автори найбільш вагомим аспектом фінансового планування визначають управлінський.

Очевидним є те, що без фінансового планування не може бути досягнутий той рівень управління економікою підприємства, що забезпечує підвищення її ефективності, успіх на ринку, розширення матеріальної бази, успішне розв'язання соціальних питань і матеріального стимулювання робітників. Саме такий підхід ураховано при визначенні фінансового планування В. П. Савчуком. Автор звертає увагу на те, що "це управління процесом утворення, розподілу, перерозподілу і використання фінансових ресурсів на підприємстві, яке реалізується в деталізованих фінансових планах" [6].

Ураховуючи вищевикладене, можна сказати, що фінансове планування — це управлінський процес, який відображає мету діяльності підприємства, становить розробку системи фінансових планів підприємства, а також пов'язаний із використанням методичних підходів до визначення обсягів фінансових ресурсів за джерелами формування і напрямками їх цільового використання, які забезпечують достатній рівень виробничо-господарської діяльності підприємства.

Важливість фінансового планування для успішної діяльності підприємства не викликає сумніву. Організація фінансового планування на більшості підприємствах пов'язана з багатьма труднощами, з одного боку, відсутністю відповідної системи інформаційного забезпечення та невмінням робітників підготувати відповідні дані для їх використання в процесі фінансового планування, а з іншого — керівники підприємств недооцінюють переваги фінансового планування.

Література: 1. Положення про складання річного фінансового плану державним підприємством (крім казенного). Затверджено Наказом Міністерства економіки України від 25.12.2000 р. №277, зареєстровано в Міністерстві юстиції України 15.01.2001 р. за №15/5206 // www.rada.gov.ua 2. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємства: Навч. посіб. — К.: ЦУЛ, 2002. — 324 с. 3. Партін Г. О. Фінанси підприємств: Навч. посіб. — Л.: ЛІБ НБУ, 2003. — 132 с. 4. Крамаренко Г. О. Фінансовий аналіз і планування. — К.: Центр навчальної літератури, 2003. — 224 с. 5. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. — 2-ге вид., перероб. і доп. — К.: Знання-Прес, 2004. — 176 с. 6. Савчук В. П. Финансовый менеджмент предприятий: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. — К.: Изд. дом "Максимум", 2001. — 300 с.

Лисенко О. С.

УДК 65.012(477)

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗБАЛАНСОВАНОЇ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Сучасне бізнес-середовище змінюється надзвичайно швидко, і в умовах глобальної конкуренції підприємствам стає все важче встигати за цими змінами, вчасно реагувати на них і, відповідно, ефективно корегувати свої бізнес-процеси. Для цього вони повинні бути оптимально організованими й мати фундаментальне підґрунтя, що забезпечується завдяки чіткому формулюванню цілей, стратегій і бачення діяльності підприємства в цілому. Проте більшість компаній особливо на Україні не приділяють достатньої уваги встановленню зв'язку між формулюванням цілей та механізмами їх досягнення. Більш того, вони до сьогодні використовують тільки прямі фінансові показники, які орієнтовані лише на минуле і містять мало інформації для прийняття стратегічних рішень. В існуючій ситуації відповіддю на потреби підприємств у постійному своєчасному стратегічному управлінні стає збалансована система показників (ЗСП).

ЗСП — це основа, яка дозволяє організаціям досягати реалізації визначеної стратегії шляхом її трансформації в набір оперативних цілей і ключових коефіцієнтів успіху. На жаль, в Україні поки що неможливо навести прикладів успішного впровадження ЗСП на підприємствах. Одним із головних завдань даної статті є виявлення головних перепон на шляху ефективного використання саме цієї системи, а також проблем, що стримують підприємців України від її впровадження.

© Лисенко О. С., 2007



Показники ефективності реалізації стратегії є найважливішим механізмом зворотного зв'язку, який необхідний для динамічного коригування стратегії в часі. Вся діяльність організації, її ресурси та ініціативи повинні бути орієнтованими на стратегію. ЗСП дозволяє виявити і налагодити взаємозв'язок між причинами та результатами, між певними показниками і впливом їх змін на стратегію в цілому. Розробка ЗСП — це перший крок на шляху до створення організації, зорієнтованої на стратегію. Сутність підходу ЗСП полягає в тому, що для об'єктивної оцінки діяльності підприємства використовуються групи показників, які розбиті на чотири основні напрямки — фінансова діяльність підприємства, позиція компанії на ринку, внутрішні бізнес-процеси та навчання і розвиток персоналу.

На практиці українські компанії стикаються з рядом проблем на кожному етапі впровадження ЗСП, що, в першу чергу, пов'язано з відсутністю чіткого механізму та методики застосування даної системи. В умовах відсутності кваліфікованих фахівців у даній сфері, успішних практичних напрацювань, а також структурованих системних теоретичних основ успішне впровадження та ефективне використання даної системи практично неможливе. В результаті проведеного дослідження було виявлено такі особливості:

на підприємствах здебільшого відсутні бачення та стратегії, які, у свою чергу, є основою і запорукою успішної діяльності всього підприємства;

не встановлений належний взаємозв'язок між баченням, місією, стратегією, цілями та завданнями підприємства, що відбувається в результаті бездіяльності топ-менеджменту, хоча це є одним із найголовніших завдань і їх відповідальністю;

надзвичайно складним є механізм перепланування й побудови нової структури підприємства та організації його підрозділів, які б повністю відповідали вимогам ЗСП;

будь-які зміни викликають природний супротив з боку персоналу;

відсутність кваліфікованих спеціалістів у цій сфері унеможлиблює ефективне впровадження системи.

У статті були розглянуті особливості впровадження ЗСП на підприємствах України та структуровані проблеми, що з цим пов'язані. Це дозволяє виявити слабкі місця, на які треба робити головний акцент при застосуванні системи для досягнення успішних результатів.

Література: 1. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. / Каплан Роберт С., Нортон Девид П. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. – 304 с. 2. Пол Нивен. Диагностика сбалансированной системы показателей. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005.

УДК 330.322.3

Могилко Е. В.

Студент 5 курсу факультету бізнесу та фінансів
Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут"

АНАЛИЗ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В ЭКОНОМИКУ УКРАИНЫ

Формирование конкурентоспособной экономической структуры общества требует мобилизации всех национальных ресурсов, абсолютного использования национальных преимуществ. Однако без внимания не могут оставаться инвестиционные источники, которые находятся за пределами страны и которые способны усилить темпы ее экономического роста.

Весьма актуальной для стран с переходной экономикой, в частности и для Украины, является проблема привлечения прямых иностранных инвестиций. Среди потенциальных источников ресурсов для рыночной трансформации экономики Украины иностранные инвестиции занимают особое место.

Потребность Украины в прямых иностранных инвестициях обусловлена тремя важными причинами:

чрезвычайно низкой инвестиционной активностью собственных товаропроизводителей;

острой необходимостью технической и технологической модернизации как самого производства, так и всей рыночной и социальной инфраструктуры с помощью импорта современных машин и оборудования, а также использования передового опыта управления и организации предпринимательской деятельности;

потребностями внедрения во все сферы хозяйственной жизни новых методов управления, менеджмента и маркетинга.

В настоящее время основными инвесторами для Украины являются средние и большие иностранные компании ("Эй Ти Енд Ти", "Пэлси", "Кока-кола Аматил", "МакДональдс", "Телеком", "Дэу" и др.).

© Могилко Е. В., 2007



Прирост прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в Украину в первом полугодии 2006 г. составил \$1,70 млрд., что в 3,5 раза больше, чем за аналогичный период 2005 г. По данным Госкомстата, общий объем ПИИ в Украину к 1 июля 2006 г. достиг \$18,38 млрд., что вдвое превышает показатель на 1 июля 2005 г. Прирост ПИИ во II квартале составил \$985 млн., что на \$62 млн. больше, чем в первом [1].

В разрезе стран в январе – июне зафиксирован наибольший прирост капитала из Кипра — на \$434 млн., Франции — на \$362 млн. и Великобритании — на \$273 млн. Самые большие инвестиции были осуществлены в финансовую деятельность (в основном за счет покупки Укрсоцбанка (ПФТС: USCB) и Укрсиббанка) — \$592 млн., сектор недвижимости — \$279 млн. и промышленность — \$423 млн. [2].

В целом иностранные инвестиции вложены в 11,9 тыс. предприятий Украины. Среди регионов ведущие места по объемам инвестиций продолжают удерживать Киев — \$4,442 млрд. (4178 предприятий и 24,2% общего объема иностранного капитала), Днепропетровская — \$1,858 млрд. (741 и 10,1%), Харьковская — \$860,8 млн. (497 и 4,7%), Донецкая — \$780,5 млн. (356 и 4,2%), Киевская — \$736,3 млн. (492 и 4%) и Одесская — \$646,3 млн. (713 и 3,5%) области.

Министерство экономики прогнозировало прирост ПИИ в Украину в 2006 г. на уровне \$4,5 млрд., в 2007 г. — \$3,3 млрд. По прогнозам Standard & Poor's, в 2006 г. в страну должно было поступить \$3 млрд. прямых иностранных инвестиций. Fitch, получив данные за полгода, пересмотрело свой прогноз. Однако оба агентства считают правительственную прогнозную цифру (\$4,5 млрд.) скорее оптимистичной, чем реальной.

Приток инвестиций на Украину в январе – июне удивил многих экспертов, так как инвесторов не испугали ни выборы, ни последовавший за ними длительный политический кризис, ни подорожание газа. Поскольку рост инвестиций в финансовый сектор зачастую является предвестником увеличения вложений и в другие отрасли экономики, ожидается сохранение хорошей динамики роста ПИИ в абсолютных величинах.

Таким образом, можно сделать вывод, что сегодня для развития международного инвестирования Украина имеет значительный потенциал, который формируется преимущественно под влиянием ресурсно-экономических факторов. Инвестиционный климат Украины характеризуется как относительной неопределенностью многих параметров, так и высокой динамичностью их изменения в лучшую сторону. Также сегодня уже можно говорить о начале стабилизации общеэкономической ситуации в стране, что в скором времени приведет ко все большей заинтересованности Украинской иностранными инвесторами.

Литература: 1. <http://www.liber.rsuh.ru> 2. <http://www.economics.com.ua>

Мурзік Є. О.

УДК 604.55

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

МЕТОДИ ВИЗНАЧЕННЯ СТУПЕНЯ РИЗИКУ ПОРТФЕЛЯ ЦІННИХ ПАПЕРІВ ТА ЇХ ЗАСТОСУВАННЯ НА ФОНДОВОМУ РИНКУ УКРАЇНИ

На розвиненому фондовому ринку портфель цінних паперів вирішує завдання поліпшення умов інвестування шляхом додавання сукупності цінних паперів таких інвестиційних характеристик, які недосяжні для окремого цінного папера й можливі тільки при їхній комбінації. В процесі формування портфеля досягається нова інвестиційна якість: забезпечується задана стабільність доходу при заданому рівні ризику [1, с. 515 – 517].

Визначення рівня ризику є важливим для портфельного інвестора, особливо на сучасному нестабільному фондовому ринку України. Науковий інтерес вітчизняних економістів до цього питання знаходить своє підтвердження в роботах М. П. Денисенко [2], В. М. Гриньової [1], А. А. Пересади [3]. З огляду на актуальність тематики і необхідність подальших розробок у цьому напрямі в даній роботі пропонується вдосконалити визначення ризику портфеля цінних паперів.

Для розрахунку ризику портфеля існує 2 основних методи: оцінка чутливості кон'юнктури (sensitivity analysis) й оцінка ймовірного розподілу доходності (probably distributions). За допомогою цих методів можна досить чітко визначити ступінь ризику та різні варіанти подій, які можуть негативно або позитивно вплинути на майбутню прибутковість портфеля [3, с. 319].

© Мурзік Є. О., 2007

Перший підхід полягає в обчисленні ризику як розмаху варіації дохідності активу (V), виходячи з песимістичної (R_{OH}) та оптимістичної (R_{OH}) оцінок. Розмах варіації виступає в цьому випадку мірою ризику (діапазону зміни дохідності), що асоціюється з окремим фінансовим активом, тобто:

$$V = R_{OH} - R_H \quad (1)$$

Чим більшим є розмах (інтервал, діапазон) зміни очікуваної дохідності від найнижчого до найвищого рівня, тим меншою є впевненість інвестора в отриманні майбутніх очікуваних доходів і більшим ризик.

Вихідними параметрами для здійснення розрахунків за другим методом є прогнозні оцінки значень дохідності фінансового активу (R_i) та ймовірності їх настання (P_i). Визначення ризику фінансового активу як σ (середньоквадратичне відхилення) обчислюють на основі розрахунку найбільш імовірної очікуваної дохідності (R) за формулою. Імовірність події P_i визначається можливістю того, що зазначена подія може статися. Перелік усіх можливих подій або їхніх наслідків із зазначенням імовірності настання є розподілом імовірності. Сума ймовірностей завжди дорівнює 1,0, або 100%. Тобто, якщо інвестор має зробити вибір між двома варіантами інвестування в цінні папери з різним рівнем ризику, але з однаковою ставкою очікуваного доходу, доцільно обрати безпечніший варіант, тобто варіант з меншою σ .

У випадках, коли необхідно обрати між варіантами, один з яких обіцяє високу дохідність інвестиції, а інший — мінімальний ризик, використовують додаткову відносну характеристику ризику — коефіцієнт варіації, який визначають як відношення стандартного відхилення до рівня очікуваної ставки доходу. Чим нижчим є цей коефіцієнт, тим сприятливіше інвестування у фінансовий актив.

Цей метод є досить поширеним і наочно відображає стан ризику в даний момент часу. В умовах вітязняного ринку навіть максимально допустима імовірна очікувана дохідність, з точки зору інвестора, може суттєво змінитися. Це може статися, в основному, в результаті виникнення в підприємства, з акцій якого інвестор формує портфель, боргів. Тому пропонується на момент створення боргу уточнити коефіцієнт варіації окремого фінансового активу за рахунок показника ваги боргу (ПБ), тобто зобов'язань, термін оплати яких настав у сумарній вартості всіх акцій підприємства:

$$ПБ = \frac{\text{Зобов'язання, термін оплати яких настав}}{\text{Сумарна вартість усіх акцій підприємства}} \quad (2)$$

Після цього треба помножити запропонований показник ПБ на коефіцієнт варіації активу та порівняти його з іншими, які залишаться без зміни. Теоретично, зміна коефіцієнта варіації може суттєво не вплинути на зміну думки інвестора щодо корисного використання фінансового активу, але практично його варіативність є суттєвим чинником у процесі прийняття управлінського рішення. Тому показник ПБ пропонується використовувати портфельним інвесторам задля своєчасного виявлення можливих втрат.

Пропозиції статті мають певну значимість, потребують індивідуального аналізу та є подальшим матеріалом для досліджень у розвитку пріоритетних напрямів наукового управління інвестиційними процесами на фондовому ринку України.

Література: 1. Денисенко М. П. Основи інвестиційної діяльності: Монографія. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2003. – 340 с. 2. Гриньова В. М. Інвестиційний менеджмент: Навчальний посібник / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лелейко, О. П. Коюда, Ю. М. Великий. – 2-ге вид. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 664 с. 3. Пересада А. А. Портфельне інвестування: Навч. посібник / А. А. Пересада, О. Г. Шевченко, Ю. М. Коваленко, С. В. Урванцева. – К.: КНЕУ, 2004. – 408 с.

УДК 65.014.1(477)

Мажник І. І.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

Мучкина А. П.

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ФИНАНСОВЫЙ АСПЕКТ СТРАТЕГИЧЕСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЕМ

С каждым годом быстро и постоянно меняющаяся внешняя среда в значительной степени усложняет управленческий процесс на предприятиях Украины. Ранее используемые методики и технологии перестали быть эффективными, так как на данном этапе на украинских предприятиях осуществляется только анализ финансовых показателей прошлых периодов, что

© Мажник І. І., Мучкина А. П., 2007



не позволяет эффективно формировать и реализовывать стратегию в связи с отсутствием долгосрочного планирования и прогнозирования. Поэтому проблема совершенствования системы стратегического управления на основе использования новых моделей в последнее время приобрела особую актуальность.

В Украине, в связи с переходом к рыночной экономике в период глобализации, перед многими предприятиями стал вопрос о выборе стратегии, видения, концепции управления. Однако в связи с отсутствием научной базы, применимой для отечественных предприятий, практического опыта и недостатком специалистов попытки реализовать выбранную стратегию в основном заканчиваются частой сменой направлений без достижения ранее намеченных целей. Сложность также заключается в выборе подходящей модели стратегического управления в виду их многочисленности, что обуславливает необходимость анализа альтернативных моделей с последующим выбором наиболее эффективной для предприятий Украины.

Для успешной реализации стратегического управления необходимо осуществлять преобразования в организации на всех уровнях, а это, в свою очередь, невозможно без внедрения системы, которая обеспечивает целенаправленный мониторинг и управление деятельностью предприятия, позволяет прогнозировать и упреждать появление проблемы.

Исследования в данном направлении приводят к появлению новых парадигм, концепций и инструментов. Основными из них выделяют ССП-модель Нортон – Каплана, модель Лоренца – Мейсела, пирамиду эффективности К. Мак-Нейра, Р. Ланча, К. Кросса, модель EP2M К. Адамса и П. Робертса.

Модель Лоренца – Мейсела определяет четыре направления, в рамках которых должна быть оценена бизнес-деятельность: финансы, клиенты, внутренние бизнес-процессы и перспектива людских ресурсов. Особенность последнего заключается в оценке эффективности сотрудников. Возникает необходимость введения системы мотиваций для устранения основной проблемы — текучести кадров, которую призван решить данный аспект.

Основной концепцией пирамиды эффективности является связь стратегии, ориентированной на клиентов, с финансовыми показателями, дополненными несколькими ключевыми качественными показателями. Она позволяет выявить, что лежит в основе финансовых оценок и что ими управляет. В данной модели отсутствует один из важнейших элементов системы предприятия — человеческие ресурсы.

Модель Адамса – Робертса рассматривает следующие четыре направления: обслуживание клиентов и рынков, повышение эффективности и производительности, управление изменениями и стратегией (мотивация перемен), усиление влияния акционеров и расширение свободы действий работников. Рассматриваемые аспекты ставят под угрозу стабильность работы внедренной системы. Однако она предполагает внутреннюю адаптивность к изменяющимся условиям: наравне с внедрением стратегии должна выработаться корпоративная культура, в которой постоянные изменения — нормальные явления.

Сбалансированная система показателей (Balanced Scorecard) Нортон – Каплана предназначена дать ответы на четыре важнейших вопроса: как фирму оценивают клиенты (аспект клиента), какие процессы могут обеспечить фирме исключительные конкурентные преимущества (внутрихозяйственный аспект), каким образом можно достичь дальнейшего улучшения состояния фирмы (аспект инноваций и обучения персонала), как оценивают предприятие акционеры (финансовый аспект). Основное назначение данной концепции — воплотить видение руководства в реальность, а также связать стратегию с оперативной деятельностью и стоимостными факторами. Ее основой является минимальное количество максимально информативных показателей, сведенных в логику причинно-следственных связей. Данная система позволяет отойти от традиционных финансовых показателей (ретроспективных), источником которых является система бухгалтерского учета и финансовой отчетности как основы для принятия управленческих решений. А главное позволяет установить непосредственную взаимосвязь между финансовыми показателями и стратегией.

Одним из основных движущих сил реализации любого проекта в Украине является человеческий фактор. В связи с этим акцент на обучение и развитие персонала является не только ключевым при выборе модели стратегического управления, но и залогом ее эффективности.

Модель ССП Нортон – Каплана, получившая широкое распространение в мире, не только учитывает данный фактор, но и является инструментом, которым инициируются глубокие структурные, технологические и культурно-мировоззренческие изменения в организации.

В ходе работы были рассмотрены основные проблемы, связанные со стратегическим планированием в Украине, проанализированы альтернативные модели стратегического управления.

Литература: 1. Нивен Пол Р. Сбалансированная система показателей: Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 328 с. 2. Каплан Роберт С. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию: Пер. с англ. / Каплан Роберт С., Нортон Дейвид П. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2003. – 304 с. 3. Ивлев В. Balanced Scorecard – альтернативные модели / В. Ивлев, Т. Попова // Банки и технологии. – 2002. – №4. 4. www.intalev.ru, www.intelcont.ru, www.marketologu.ru, www.balancescorecard.ru, www.training.com.ua.

ОСНОВНЫЕ ПРИНЦИПЫ И ИСТОЧНИКИ ФОРМИРОВАНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЦЕССОВ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ

Проблема финансирования – одна из наиболее острых при осуществлении проектов реструктуризации. Система финансирования таких проектов представляет собой сложный механизм, ключевым участком которого является организация привлечения денежных средств.

Совокупность источников финансирования подразделяется на собственные и привлеченные средства (рисунок). Использование внутренних средств финансирования зачастую является невозможным из-за кризисного финансового состояния реформируемого предприятия и, как следствие, отсутствия свободных денежных средств на развитие. По статистике, отечественные промышленные предприятия способны лишь на 15 – 20% обеспечить финансирование реструктуризационных проектов [1].



Рис. Взаимосвязь внешних источников финансирования реструктуризации и показателей предприятия



Наибольший интерес представляет исследование параметров и граничных значений по источникам внешнего финансирования, поскольку именно этот тип инвестирования предполагает определенные условия и требования к объекту финансирования. Сложность процесса подготовки привлечения финансирования состоит в значительном наборе критериев и ограничений по каждому виду финансирования, что осложняет выбор оптимального источника.

В большинстве случаев на практике выбор источника финансирования происходит по принципу наименьшей сложности организации финансирования. Однако, как показывает анализ, более сложные инструменты позволяют увеличить сроки финансирования и снизить ставку привлечения по сравнению с простыми механизмами [2; 3].

Для организации процедуры привлечения финансирования предприятие должно удовлетворять определенному набору требований, специфика которых в основном определяется видом финансирования.

К данным требованиям можно отнести следующие: прозрачность юридической структуры; публичность информации о собственниках; наличие профессионального менеджмента; наличие прогнозируемой дивидендной политики; наличие залога; наличие положительной кредитной истории; наличие международного рейтинга; наличие лидирующих позиций на рынке и устойчивое развитие; устойчивое финансовое состояние.

В свою очередь предприятие, выбирая наиболее подходящий источник финансирования, основывается на анализе следующих базовых параметров: сумма финансирования, ставка, транзакционные издержки, срок финансирования, срок подготовки финансирования.

Определение оптимального по всем базисным параметрам источника финансирования осуществляется экспертным путем, при этом устанавливается относительная важность каждого из базисных параметров. Данный подход позволяет определить оптимальное время проведения преобразований, рассчитать ориентировочную потребность в финансовых ресурсах и правильно выбрать источник финансирования.

Литература: 1. Інвестиційні аспекти реструктуризації підприємств // Міжвузівський науковий збірник. Вип. 6. – К.: 1998. 2. Бланк И. А. Основы инвестиционного менеджмента. В 2-х т. Т. 2. – К.: Ника-центр, 2004. – 560 с. 3. Уткин Э. А. Финансовое управление. – М.: Эксмо, 1997. – 208 с.

Одинцова Н. Г.

УДК 338.65

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

Кривчач Е. В.

Студент 3 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Глобализация является одной из наиболее влиятельных сил, определяющей дальнейшие тенденции развития современной мировой экономики. Как геополитический процесс, она охватывает все сферы общественной жизни, включая экономику, политику, социальную сферу, культуру, экологию, безопасность и т. д. Развитие информационных технологий в середине 1990-х годов привел к фактическому созданию "информационной глобализации".

Теоретические аспекты развития глобализационных процессов в мировой экономике рассматриваются в работах таких известных ученых, как О. Тоффлер, Ф. Фукуяма и С. Хантингтон, в которых раскрывается сущность глобализации, выявляются ее положительные и отрицательные аспекты. Положительное влияние глобализации связано с потенциальными конфликтами, которые она может вызвать, хотя их можно избежать путем развития глобального сотрудничества на основе политических соглашений или создания новых международных институтов. Под глобализацией в этом случае понимается увеличение масштабов мировой торговли и других процессов международного обмена в условиях интегрированной мировой экономики. Существу-

© Одинцова Н. Г., Кривчач Е. В., 2007

ют различные подходы к анализу процессов глобализации и теоретического обоснования феномена глобализации.

Цель статьи — обосновать роль глобализации, раскрыть феномен глобализации и характер ее влияния на развитие современных международных экономических отношений.

Качественной отличительной особенностью современной глобализации является ее всеохватывающий характер, вовлечение всего мирового сообщества в открытую систему общественно-политических, финансово-экономических, социально-культурных связей на основе новейших коммуникационных и информационных технологий [1]. Происходит не просто ускорение коммуникативных процессов в мире, а осуществление коммуникаций в режиме реального времени [2].

Интернет превращается в основу глобализации жизни современного мирового сообщества. Развитие Интернет-технологий дает возможность [3]:

во-первых, повысить оперативность передачи финансовой информации. Реализация информационного потенциала может быть использована с максимальной эффективностью благодаря тому, что вырабатываются наиболее соответствующие новым средствам связи коммуникационные структуры, которые позволят оптимально распределять информационные потоки, то есть информационные технологии выполняют транспортную функцию и упрощают процессы коммуникации;

во-вторых, современные информационные технологии способствуют расширению деятельности международных некоммерческих организаций, создаются целые виртуальные сообщества, способные стимулировать разработку и принятие конструктивных решений.

Рассмотренные выше проблемы и перспективы, связанные с возникновением новых информационных технологий, свидетельствуют о появлении феномена "новой экономики" [4; 5]. Термин "новая экономика" употребляется в настоящее время главным образом в двух значениях. Во-первых, под "новой экономикой" понимают ту часть экономики, которая состоит из высокотехнологичных отраслей (аэрокосмическая промышленность, производство компьютеров, создание коммуникационных средств, программного обеспечения, биотехнология). Во-вторых, термин "новая экономика" означает такое влияние высоких технологий на экономическое окружение, которое ведет к изменению отдельных макроэкономических параметров. Ряд экономистов используют также термин "сетевая экономика" (*network economy*) [2] для описания данного экономического явления. Такой подход представляется вполне оправданным, поскольку перечисленные выше высокотехнологичные отрасли занимаются производством сетевых благ.

Украина в период глобализации мировой экономики находится в достаточно сложном и двойственном положении.

Перспективы создания новой экономики в Украине, по мнению авторов, возможны в таких трех моделях [6]:

первая модель — это так называемая индийская модель, предполагающая развитие оффшорного программирования, хотя считать данную модель исключительно индийской неверно, поскольку серьезные центры оффшорного программирования действуют не только в Индии, но и в Сингапуре, Малайзии, Бразилии, Ирландии, на Тайване. Но именно в Индии сформировался отдельный сегмент экономики со специальной инфраструктурой, государственным регулированием, образовательной структурой. Для Украины индийская модель могла бы дать целый ряд преимуществ: задействует инженерные кадры, даст возможность использовать опыт и разработки других стран, расширит рынок. Основные проблемы связаны с сильной зависимостью этого бизнеса от цикличности развития мирового рынка и с отсутствием управленческого опыта;

вторая модель — это модель, которую используют скандинавские страны и Израиль, основана на экспорте готовых решений и продуктов на внешний рынок. Такая модель дает возможности лидерства, создания рынка, насыщенного знанием продукта, и влияния на него, использования интеллектуального потенциала страны наиболее эффективным способом. Проблемой внедрения модели является сложность, связанная с необходимостью организации маркетинга на фирмах, использующих эту модель, поскольку необходимо выводить новые продукты на рынок и продвигать их;

третья модель — национальная модель развития рынка, предусматривающая создание товаров и услуг с ориентиром на внутренний рынок. Основное преимущество при реализации такой модели — знакомство ее разработчиков с местной спецификой, однако ограниченность внутренним рынком уже заведомо диктует предел возможной реализации данной модели.

Литература: 1. Глобализация: сущность, проблемы, перспективы. Материалы Круглого стола / Под общ. ред. В. А. Михайлова, В. С. Буянова. — М.: Книга и бизнес, 2004. — 320 с. 2. Кастелье М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / Под ред. О. И. Шкаратана. — М.: ГУ ВШЭ, 2000. — 104 с. 3. Балабанов И. Т. Электронная коммерция. — СПб.: Питер, 2001. — 296 с. 4. Ходжсон Дж. Социально-экономические последствия прогресса знаний и нарастания сложности // Вопросы экономики. — 2001. — №8. — С. 37. 5. Ющенко Н. К. Теоретичні аспекти глобалізації // Наукові праці ДонНТУ. Серія: Економічна. Вип. 84. — Донецьк: ДонНТУ, 2003. — С. 201 — 205. 6. Соколенко С. Л. Глобалізація і економіка України. — К.: Логос, 1999. — 400 с.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МІСЦЕ ФІНАНСОВОГО ПЛАНУВАННЯ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ ПІДПРИЄМСТВА

Динамічний розвиток підприємницької діяльності в Україні супроводжується значними економічними суперечностями, зумовленими особливістю ринкової трансформації в умовах глобалізаційних процесів.

Однією з найважливіших проблем, з якою стикаються вітчизняні підприємства, є недостатня ефективність організації управління фінансовими ресурсами. Фінансові ресурси — один з найважливіших чинників економічного зростання, які складаються зі статутного, додаткового і резервного капіталів, цільового фінансування, фондів накопичення, величини перманентного капіталу, вартості основного капіталу, оборотних активів тощо [1]. Сукупність цих ресурсів, що беруть участь у виробничо-господарській діяльності, формує фінансовий потенціал підприємства. Він характеризується здатністю залучення ресурсів для фінансування майбутньої діяльності та певних стратегічних напрямів розвитку підприємства.

Фінансовий потенціал відіграє важливу роль у відтворювальних процесах, формує основу для виробництва, побудови моделей мінімізації збитків і максимізації прибутку, визначення оптимального співвідношення компонентів виробничої, фінансової та організаційної структури управління й інших економічних механізмів. Уміння керівників максимально використовувати фінансовий потенціал підприємства, тобто управляти фінансовими ресурсами, значною мірою зумовлює його життєздатність і конкурентоспроможність.

Для забезпечення підприємства фінансовими ресурсами, виявлення резервів, раціонального їх використання і контролю над ними автор вважає необхідним застосування фінансового планування. Воно є тим інструментом формування й використання фінансових ресурсів, який ураховує виробничі та маркетингові показники діяльності підприємства і забезпечує:

- раціональне розміщення капіталу;
- ресурсне збалансування кругообігу виробничих фондів на засадах самозабезпечення й ліквідності боргових зобов'язань;
- передумови фінансової стійкості, платоспроможності й кредитоспроможності;
- ресурсне забезпечення реальних інвестицій;
- ресурсне забезпечення заходів соціального спрямування;
- альтернативні рішення на випадок відхилень від прогнозованих основних показників фінансово-господарської діяльності.

У період трансформації адміністративної економіки в ринкову фінансове планування залишалося поза увагою, що було обумовлено особливостями перехідного періоду. Його відродження почалося Законом України "Про внесення змін до статті 20 Закону України "Про підприємства в Україні" від 21.09.2000 р. Законом передбачено, що державне підприємство (крім казенного), а нині вже й казенне, самостійно складає річний фінансовий план. Обов'язковим воно стало і для акціонерних підприємств, у яких контрольний пакет належить державі. Зараз згідно з Господарським кодексом України державні підприємства здійснюють поточне фінансове планування. Підприємства інших форм власності розробляють та затверджують фінансові плани в порядку і в строки, визначені їхнім власником.

Одним із підходів щодо визначення суті фінансового планування є саме ресурсний підхід. Такі вчені-економісти, як І. Є. Мойсеєнко [2], О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова [3], О. Д. Василик [4], Р. А. Слав'юк [5], А. В. Чупіс [6], А. М. Поддєрьогін [7] пов'язують фінансове планування з обґрунтуванням ресурсних можливостей економічного і соціального розвитку підприємства.

Фінансове планування — це процес розрахунку надходження видів фінансових ресурсів і їх розподілу на покриття відповідних витрат за різноманітними видами діяльності підприємства в запланованому періоді [8]. Без його запровадження не може бути досягнутий той рівень управління економікою підприємства, що забезпечує підвищення її ефективності, успіх на ринку, розширення матеріальної бази, успішне розв'язання соціальних питань і матеріальне стимулювання робітників.

Отже, для забезпечення сталого розвитку економіки України необхідно розв'язати низку невідкладних проблем, з-поміж яких однією з основних є підвищення ефективності використання фі-

нансових ресурсів суб'єктів господарювання. Тому з метою ефективного управління фінансами підприємств необхідно вдосконалювати і розвивати наявні, а також розробляти нові методичні підходи стосовно складання фінансових планів, що враховують особливості трансформаційного періоду економіки України.

Література: 1. Бикова В. Г. Фінансово-економічний потенціал підприємств загальнодержавного значення – оцінка і управління / В. Г. Бикова, Ю. М. Ряснянський // Фінанси України. – 2005. – №6. – С. 56 – 59. 2. Мойсеєнко І. Є. Фінансове планування підприємств // Фінанси України. – 2000. – №9. – С. 68. 3. Бандурка О. М. Фінансова діяльність підприємств: Підручник / О. М. Бандурка, М. Я. Коробов, П. І. Орлов, К. Я. Петрова. – К.: Либідь, 2002. – 380 с. 4. Василик О. Д. Теорія фінансів: Підручник. – К.: НІОС, 2000. – 608 с. 5. Слав'юк Р. А. Фінанси підприємства: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 576 с. 6. Финансовое положение предприятия (оценка, анализ, планирование): Научно-методическое издание / Под ред. А. В. Чуписа. – Сумы: Университетская книга, 1999. – 244 с. 7. Фінанси підприємств: Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2000. – 368 с. 8. Філімоненко О. С. Фінанси підприємств: Навч. посібник. – Житомир: ЖІТІ, 2000. – 564 с.

УДК 658.0

Омельчук Н. Н.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

РОЛЬ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

Экономическое развитие Украины характеризуется переходом хозяйственных структур к рыночным отношениям и требует глубокого изучения закономерностей развития рыночных системы.

В современной экономике большинство хозяйственных заданий развязывается на основе определенных проектов, то есть вначале определяются цели, а потом делается попытка добиться их из расчета временных, ресурсных и финансовых ограничений. Планирование проектов в объединении с процессами регулирования и контроля образуют процесс управления проектами. Мировой опыт свидетельствует, что управление проектами стало всеобщим стандартом поведения в практической деятельности. Вопросы, которые связаны с проектным финансированием в теоретическом и практическом аспектах, рассматривались в работах как отечественных, так и зарубежных ученых-экономистов: Б. М. Щукин, Б. Л. Луцив, И. А. Бланк.

Цель исследования – изучение проектного финансирования в условиях рыночной экономики и его роль для развития предприятия. В ходе исследования был использован метод анализа.

Проектное финансирование является одной из новых, но уже достаточно широко распространенных форм привлечения инвестиций как в промышленно развитых, так и развивающихся странах. В Украине оно появилось во второй половине 1990 годов и на сегодняшний день пользуется большой популярностью у отечественных компаний.

Столь значительный интерес к проектному финансированию связан, в первую очередь, с особенностями, отличающими его от традиционного кредитования. Во-первых, проектное финансирование предусматривает финансирование долгосрочных инвестиционных проектов, направленных на развитие действующих и создание новых производств, приобретение или реконструкцию оборудования. Ведь большинство отечественных предприятий базовых отраслей экономики испытывают потребность в ресурсах для модернизации основных средств, а также для замены устаревших производственных мощностей [1].

Во-вторых, проектное финансирование позволяет существенно снизить расходы предприятия за счет недорогих инвестиционных кредитов. В-третьих, для осуществления проекта в большинстве случаев создается новое юридическое лицо. Это означает, что сам проект, все сформированные и приобретенные основные и оборотные активы выносятся за баланс действующих предприятий-участников. Таким образом, стоимость проекта обособлена от баланса организации-учредителя, и гарантией кредита выступает только экономический эффект от его реализации. В-четвертых, объектом вложения средств является не производственно-хозяйственная деятельность предприятия в целом, а конкретный инвестиционный проект. Соответственно источником погашения долга служат денежные поступления, полученные в результате реализации проекта, а также активы спонсоров, предоставляющих обеспечение по кредиту. Кроме того, проекты, особенно в промышленности, имеют "льготный период", в течение которого предприятие освобождается от уплаты основного долга на срок до 12 месяцев.

© Омельчук Н. Н., 2007



В отличие от обычного кредитования, участниками проектного финансирования выступают предприятия, коммерческие и инвестиционные банки, инвестиционные фонды и компании, пенсионные фонды, другие институциональные инвесторы, поставщики оборудования, подрядчики, консалтинговые, лизинговые, страховые компании. Еще одним преимуществом данной формы финансирования как для предприятия, так и для кредиторов является распределение рисков между всеми участниками [2].

Еще одной особенностью проектного финансирования является возможность привлекать средства из различных источников: кредиты банков, эмиссия акций, паевые взносы в акционерный капитал, облигационные займы, финансовый лизинг, собственные средства. В определенных случаях привлекаются государственные средства. Это позволяет сформировать наиболее приемлемую для компании структуру финансирования.

Получение проектного финансирования предполагает успешное прохождение нескольких подготовительных этапов. Причем позитивного результата можно добиться лишь учтя все важные нюансы прединвестиционной подготовки. Существует два основных этапа проектного финансирования: подготовка и реализация проекта. Важный шаг на этапе подготовки — расчет экономической эффективности проекта, всесторонняя оценка его рисков [3].

При подготовке бизнес-плана следует провести оценку внешних и внутренних рисков; анализ чувствительности экономических показателей бизнес-плана с учетом вероятности наступления тех или иных событий — как связанных с перспективами развития рыночной ситуации, так и с реализацией самого проекта; разработку стратегии финансирования; выбор оптимальной организационно-правовой формы источника финансирования; формирование структуры капитала.

Эффективность инвестиционных проектов в силу сложившейся мировой практики базируется на оценке дисконтированных денежных потоков, для расчета которых целесообразно создать электронную модель, максимально близко имитирующую финансовую деятельность предприятия в течение реализации рассматриваемого проекта. Для адекватного просчета денежных потоков в этой модели нужно увязать прогнозируемые объемы реализации, цены на производимую продукцию, переменные и постоянные издержки, графики расчетов с поставщиками и клиентами.

Литература: 1. Бочаров В. В. Инвестиции. – СПб.: Питер, 2002. – 72 с. 2. Жуков В. В. Проектне фінансування: Навчальний посібник. – 2-ге вид., випр. і доп. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 248 с. 3. Катасонов В. Ю. Проектное финансирование: организация, управление риском, страхование / В. Ю. Катасонов, Д. С. Морозов. – М.: Алкил, 2000. – 272 с.

Пекарська К. А.

УДК 658.152.011.3

Студент 5 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИМИ РИЗИКАМИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Інвестиційна діяльність є рушійною силою на шляху економічного прогресу і саме тому особливий акцент робиться на безумовній пріоритетності інвестиційного розвитку для України. Основною метою управління інвестиційною діяльністю на мікрорівні є забезпечення найбільш ефективних шляхів реалізації інвестиційної стратегії фірми за рахунок вирішення найважливіших питань, а саме:

забезпечення високих темпів економічного розвитку фірми за рахунок ефективної інвестиційної діяльності;

забезпечення максимізації прибутку від інвестиційної діяльності;

забезпечення мінімізації інвестиційних ризиків [1].

Саме на останньому автор має на меті сконцентрувати увагу. Адже при здійсненні інвестицій кожен інвестор враховує в першу чергу безпеку інвестицій і лише потім – отримання майбутнього зиску. Обидва ці критерії залежать від величини інвестиційного ризику. За своєю суттю інвестиційний ризик — це ризик втрати вкладеного капіталу й очікуваного доходу [2].

Інвестиційні ризики вельми різноманітні та супроводжують практично всі форми інвестиційної діяльності. В табл. 1 наведені основні види інвестиційних ризиків, причини їх виникнення та методи уникнення.

© Пекарська К. А., 2007

Види ризиків та методи їх уникнення

Види ризиків	Причина і форми виникнення	Методи уникнення
Відсотковий	Коливання відсоткових ставок, які призводять до зниження прибутку від інвестицій, а в деяких випадках — і до їхньої втрати	Оформлення позики за фіксованою відсотковою ставкою у випадку передбачуваного зростання відсоткових ставок і за коливною ставкою, якщо очікується їхнє падіння й інвестування на умовах, зворотно протилежних умовам позики
Валютний	Короткострокові й довгострокові коливання обмінних курсів валют, які залежать від величини попиту та пропозиції	Хеджування (страхування): форвардні контракти, опціони, ф'ючерсні контракти
Кредитний	Фірма, яка одержує інвестицію або позички, не може повністю й у строк погасити свої зобов'язання	Видавати кредит під забезпечення або під гарантію та тільки тим компаніям, чия кредитоспроможність перевірена; постійно контролювати виплати відсотків і погашення основної суми позики
Комерційний	Виражається в здатності фірми підтримувати рівень доходу на вкладений капітал. Виникає в тих випадках, коли комерційна й господарська діяльність фірми виявляється менш успішною, ніж була раніше або ніж очікувалось	Забезпечувати ефективне функціонування виробництва, ретельно вивчати ринки збуту продукції й послуг і своєчасно реагувати на зміни, що відбуваються на ньому
Технічний	Проявляється у формі аварій через раптовий вихід з ладу машин і устаткування або збою в технології виробництва	Має вірогідніший характер і тому найбільш реальним способом його управління є страхування
Ринковий	Зміна кон'юнктури інвестиційного ринку під впливом макроекономічних факторів. Безпосередньо не пов'язаний з економічною ситуацією на підприємстві, що отримує інвестицію	Передбачення тих наслідків, до яких приведе та або інша зміна на ринку, і можливо, мінімізація тих збитків, які виникають у результаті цих наслідків

З метою виявлення ступеня впливу різних видів інвестиційних ризиків на конкурентоспроможність та інвестиційну привабливість ВАТ "Турбогаз" було проведено анкетування фахівців відділів, які мають безпосереднє відношення до розробки інвестиційної стратегії підприємства. В процесі експертної оцінки кожному експерту пропонувалось оцінити рівень можливого інвестиційного ризику, який ґрунтувався за певною бальною шкалою, наприклад:

- ризик відсутній – 0 балів;
- ризик незначний – 1 бал;
- ризик нижче середнього рівня – 3 бали;
- ризик середнього рівня – 5 балів;
- ризик вище середнього рівня – 7 балів;
- ризик високий – 9 балів;
- ризик дуже високий – 10 балів.

Результати опитування працівників наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати анкетування працівників ВАТ "Турбогаз"

Види ризиків	Відділи підприємства						Середній бал
	Планово-економічний	Відділ ЗЕД	Відділ збуту	Маркетинговий	Фінансовий	Корпоративного управління	
Валютний	3	10	3	1	5	5	5
Кредитний	3	5	3	1	9	7	5
Відсотковий	1	5	1	3	3	5	3
Комерційний	9	5	9	10	5	5	7
Технічний	3	1	9	3	3	1	3
Ринковий	3	1	3	1	1	3	2

Отже, за результатами дослідження можна зробити висновок, що в цілому на роботу даного підприємства найбільший вплив здійснює комерційний ризик. Він виражається в спроможності підприємства підтримувати рівень прибутку на вкладений капітал. Найбільш реальним шляхом управ-



ліття цим ризиком є забезпечення ефективного функціонування виробництва. І як одне з рішень з мінімізації ризику комерційної та господарської діяльності можна запропонувати підбирати високо-професійну команду менеджерів.

Таким чином, у процесі формування інвестиційної політики слід завчасно прогнозувати, як вплинуть ризики, пов'язані з інвестиційною діяльністю, на дохідність, платоспроможність і фінансову стійкість підприємства [3].

Ризики, які супроводжують інвестиційну діяльність, є об'єктивним, постійно діючим чинником у функціонуванні підприємства і тому потребують уваги з боку інвестиційних менеджерів.

Література: 1. Пересада А. А. Інвестиційний процес в Україні. – К.: Вид. "Лібра" ТОВ, 1998. 2. Пересада А. А. Управління інвестиційним процесом. – К.: Лібра, 2002. 3. Бланк І. А. Інвестиційний менеджмент. Навчальний курс. – К.: Ельга-Н, Ніка-Центр, 2002.

Пересада В. М.

УДК 336.71 (477)

Аспірант кафедри економічної теорії
Харківського національного педагогічного університету ім. Г. С. Сковороди

ЄВРООБЛІГАЦІЇ УКРАЇНСЬКИХ БАНКІВ ЯК ЕФЕКТИВНЕ ДЖЕРЕЛО ЗАЛУЧЕННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ НА МІЖНАРОДНИХ РИНКАХ КАПІТАЛУ

Наприкінці 2006 р. – на початку 2007 р. провідні вітчизняні фінансові установи активно залучали фінансові ресурси на міжнародних ринках капіталу. Так, чотири рази на ринок зовнішніх боргових зобов'язань у 2006 р. виходив державний експортно-імпорتنний банк України ВАТ "Укресімбанк", залучивши іноземні фінансові ресурси шляхом випуску єврооблігацій на \$625 млн. У грудні 2006 р. здійснив рекордний випуск єврооблігацій УкрСиббанк BNP Paribas на суму \$500 млн. Ще чотири вітчизняні банки, серед яких "Приватбанк", "Форум", "Фінанси та кредит" та Альфа-Банк (Україна), через випуск євробондів залучили ресурси обсягом \$510 млн. Отже, загалом шість вітчизняних банків залучили фінансових ресурсів на \$635 млрд. Нагадаємо, що у 2005 р. на міжнародний ринок капіталу виходили лише чотири фінансові установи України (Укресімбанк, Укрсоцбанк, УкрСиббанк та банк "Надра"), які через механізм випуску єврооблігацій для фінансування своєї ресурсної бази залучили зовнішні ресурси на суму \$675 млн.

Ще одним інструментом, який українські банки активно використовували для залучення фінансових ресурсів, на міжнародних ринках запозичень були синдиковані кредити. Протягом 2006 р. більше 10 вітчизняних банків залучили синдикованих кредитів на суму близько \$1,4 млрд.

Для великих вітчизняних банків, що надають кредити та спеціалізуються на роздрібному кредитуванні, запозичення на зовнішніх ринках капіталу сьогодні виступають основним джерелом фондування й розширення ресурсної бази, адже зі стрімким зростанням кредитування реального бізнесу та населення, українські банки стали відчувати дефіцит коштів. У великих банків обсяг кредитного портфеля сьогодні перевищує обсяг депозитів, а населення перестало бути для них донором: у 2006 році населення України отримало в банках більше грошей, ніж вклало до них. До того ж варто звернути увагу на ту обставину, що навіть строкові депозити в Україні фактично є поточними, оскільки їх можна вилучити в будь-який момент. Тому єдиним способом доступу до довгострокових і до того ж більш дешевих та привабливих ресурсів у вітчизняних банків є вихід на міжнародні ринки капіталу. Ця тенденція, на думку експертів та аналітиків ринку єврооблігацій, збережеться найближчими роками, навіть незважаючи на тенденцію до збільшення вартості залучених фінансових ресурсів, що виявилася протягом 2005 – 2007 років.

Як свідчать дослідження вітчизняних фахівців з даної галузі (О. Мошенець, А. Франко, Е. Найман, О. Рубан, В. Вербяний, В. Мельник, В. Козюк та ін.), у сучасних умовах найпоширенішими видами позик українських банків на зовнішніх ринках є єврооблігації та синдиковані кредити [1 – 3].

Так, наприклад, Укрсоцбанк заявив про свої плани залучити у 2007 р. близько \$2 млрд. шляхом двох випусків єврооблігацій, мінімум двох синдикованих кредитів і залучень у вигляді інших форм запозичень [2].

Така стратегія обумовлена деякими особливостями різних інструментів. Головна відмінність синдикованих кредитів від єврооблігацій полягає в тому, що синдиковані кредити — це кредити, які надаються безпосередньо банкам або компаніям з обов'язковою присутністю застави та гарантією з боку позичальника.

© Пересада В. М., 2007

У той же час єврооблігації — це публічний регульований борговий інструмент, який розміщується на фондових біржах серед широкого кола інвесторів. Вони не потребують застави від позичальника. Проте існує необхідність отримання рейтингу міжнародного рейтингового агентства. Крім того, частина паперів банку буде котируватися на фондових біржах, що також викликає проведення додаткової роботи з інвесторами.

Ще однією відмінністю синдікованих кредитів та євробондів є тип інвесторів. Якщо в першому випадку це іноземні банки, то в другому — коло інвесторів є достатньо широким, причому з часом воно може змінюватися.

Експерти вважають, що підготовка організації синдікованого кредиту може тривати від 2 до 4 місяців. Організація ж випуску єврооблігацій може вимагати значно більше часу. До того ж вона пов'язана з великим обсягом підготовчої роботи та більш значними витратами на випуск.

Крім цих інструментів, експерти окремо виділяють розміщення акцій банку. "Говорячи про залучення інвестицій через акції, варто зазначити, що в Україні поки що використовуються тільки приватні розміщення та IPO, що, по суті, є одним і тим же інструментом. Для того щоб українському банку провести приватне розміщення... інвестиційному банку достатньо іноді одного місяця для підготовки. Хоча іноді підготовка може займати і кілька місяців", — підкреслює В. Струков, керуючий директор інвестиційно-банківського департаменту Concorde Capital [2].

Останнім часом українські банки почали звертати увагу на ще один інструмент залучення фінансових ресурсів. Причому на відміну від інших боргових паперів він дозволяє залучати ресурси на більш тривалий строк за більш низькими цінами. Мова йде про сек'юритизацію банківських активів.

Експерти прогнозують, що випуск таких боргових паперів має непогані перспективи, оскільки, крім залучення ресурсів, вони вирішують й інші завдання банку.

Література: 1. Мошенец Е. Охотники за портфелями // Інвестгазета. — 2006. — №45. — С. 45 — 48. 2. Франко А. Ресурси под сегментом // Компаньон. — 2007. — №10. — С. 46 — 49. 3. Мельник В. В. Міжнародна інвестиційна діяльність / В. В. Мельник, В. В. Козюк. — Тернопіль: Карт-бланш, 2003. — 248 с.

УДК 339.15.054.22

Погосова М. Ю.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ФАКТОРНИЙ АНАЛІЗ СКЛАДОВИХ МОДЕЛІ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ПРИБУТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Розвиток ринкових відносин об'єктивно потребує формування нових структур і механізмів управління. Через нерозвиненість ринкових інструментів гнучкого, адаптивного управління більшість крупних вітчизняних промислових підприємств, що мали у своєму розпорядженні налагоджену систему виробничо-господарської діяльності, планування й обліку, виявилися нездатними адекватно та усвідомлено реагувати на умови швидко мінливого зовнішнього середовища. Закономірним наслідком цього стало формування "гібридних" форм управління, що складаються з елементів різномірних, неформалізованих, часто взаємовиключних підходів, які містять безліч внутрішніх суперечностей, надмірних, бракуючих або нефункціонуючих зв'язків. Доцільний у таких умовах реінжиніринг системи управління соціально-економічними об'єктами має сприяти визначенню структури моделі цього процесу. При побудові такої моделі слід закласти можливість зміни як її структури, так і параметрів відповідно до змін характеристик об'єкта управління.

Під системою адаптивного управління прибутком розумітимемо процес адаптивного планування, тобто формування системи фінансово-виробничих параметрів (індикаторів), що визначають стан господарюючого суб'єкта, і заходів гнучкої дії на нього [1]. Разом з поняттям адаптивної системи існує поняття управління з адаптацією (адаптивне управління), тобто управління в системі з неповною апріорною інформацією про керований процес, який змінюється у міру накопичення інформації та застосовується з метою поліпшення якості роботи системи.

Розроблення питань адаптивного управління пов'язане з необхідністю вивчення мікроекономіки, теорії організацій і теорії еволюції підприємств, що забезпечують їх виживання й розвиток, теорії економічних інститутів, що значною мірою визначають стан зовнішнього середовища. Спочатку менеджери фіксують виникнення відхилення показників діяльності від раніше наміченого плану. Такі відхилення можуть бути як негативними, пов'язаними з погіршенням кон'юнктури, так і позитивними, викликаними несподіваним позитивним ефектом від попередніх дій. Розроблення у відповідь заходів при активному адаптивному управлінні починається до прояву зовнішніх змін, що сприяє зменшенню строку вироблення реакції на етапі впровадження нововведень.

© Погосова М. Ю., 2007



Особливо значущими є питання, пов'язані з аналізом форм адаптації, розкриттям напрямів необхідних змін у діяльності підприємств та їх взаємозв'язку.

У науковій літературі висловлюються різні, іноді полярні думки з такого питання — що є головними чинниками прибуткової діяльності вітчизняних підприємств. На думку автора, вивчення прибутковості підприємства має ґрунтуватися не просто на аналізі окремих показників, що її характеризують, а на дослідженні латентних зв'язків між ними. Це дозволить виявити існуючі на певному часовому інтервалі тенденції функціонування суб'єкта підприємництва та спланувати його подальший розвиток.

Для проведення дослідження було обрано один із багатовимірних статистичних методів — факторний аналіз [2]. Вивчення факторів, які мають бути враховані при управлінні прибутком підприємства, відбувалося з використанням статистичних даних за 2001 – 2005 рр. по 35 підприємствах машинобудівної промисловості Харківського регіону. Сукупність показників, за якими доцільно проводити факторний аналіз рівня прибутку підприємств, було сформовано на базі аналізу літературних джерел, присвячених досліджуваній проблемі [3 – 5]. Після проведення всіх етапів факторного аналізу було отримано 5 факторів, що пояснюють 82,29% варіації показників (таблиця).

Таблиця

Значення факторних навантажень

Показник	Фактор				
	1	2	3	4	5
Рентабельність власного капіталу	0,95	0,04	0,03	0,09	0,01
Коефіцієнт фінансового ризику	-0,95	-0,02	0,01	0,10	0,02
Витрати обігових коштів на виробництво однієї грошової одиниці реалізованої продукції	0,04	-0,01	0,12	-0,05	0,86
Фондовіддача	0,05	0,98	-0,03	-0,11	0,00
Питома вага матеріальних витрат	-0,05	0,03	-0,35	0,07	0,66
Рентабельність основного капіталу	0,02	0,83	0,04	0,54	0,02
Коефіцієнт забезпечення запасів і витрат власними джерелами формування	-0,02	0,07	0,04	0,97	0,01
Питома вага трудових витрат	0,03	0,03	0,77	0,25	-0,15
Питома вага витрат у ціні продукції	-0,02	-0,03	0,81	-0,14	0,03
Процент загальної дисперсії	22,34	19,78	17,07	11,89	11,21
Накопичена дисперсія, %	22,34	42,12	59,19	71,08	82,29

Як видно з таблиці, найзначущим є перший фактор, що пояснює 22,34% загальної дисперсії. У самому факторі найбільшу вагу (більше 0,65) мають показники, що характеризують рентабельність власного капіталу (навантаження становить 0,95), та коефіцієнт фінансового ризику (навантаження становить -0,95) відповідно. Спираючись на економічну сутність зазначених показників, перший фактор можна інтерпретувати як складову неузгодженості фінансової стратегії. Значний відсоток пояснювальної мінливості та високі навантаження першого фактора на зазначені показники свідчать, що для аналізованих підприємств саме це є головною причиною низького рівня прибутковості. Об'єктивним є те, що збільшення частки залучених коштів, з одного боку, призводить до підвищення фінансового ризику та можливості втрати фінансової стійкості, а з іншого — до підвищення рентабельності власного капіталу (за рахунок ефекту фінансового левериджу). Різноманітність значень показників, які увійшли до фактора, свідчить, що підприємства неефективно використовують залучені кошти та не отримують позитивної динаміки рентабельності власного капіталу навіть при невисокому рівні фінансового ризику.

До другого фактора увійшли показники фондовіддачі з навантаженням 0,98 та рентабельності основного капіталу з навантаженням 0,83. Усі навантаження мають позитивний знак, а, отже, кількісне зростання показників, що складають структуру фактора, мають стимулюючий вплив на динаміку досліджуваного явища. Виходячи зі структури фактора, його доцільно інтерпретувати як складову ефективності використання основних фондів. Слід зазначити, що її підвищення має ґрунтуватися не за рахунок відносно невисокої питомої ваги основних засобів, а за рахунок їх вищого технологічного рівня.

Структуру третього фактора визначають питома вага трудових затрат у загальних витратах на виробництво з навантаженням 0,77 і питома вага витрат у ціні продукції з навантаженням 0,81. Такий склад фактора дозволяє трактувати його як складову структури собівартості, а саме — чим вища питома вага постійних витрат у загальній сумі витрат підприємства, тим у більшій мірі змінюється прибуток відносно темпів зміни об'єму реалізації продукції.

Стосовно четвертого фактора слід відзначити, що він формується лише однією первісною змінною, яка характеризує забезпеченість запасів і витрат власними джерелами фінансування. Чим вище значення цього показника, тим вище фінансова стійкість підприємства. Однак відсутність зв'язків з іншими показниками свідчить про те, що сьогодні більшість аналізованих суб'єктів господарювання мають неоптимальну структуру джерел забезпечення своїх фінансово-експлуатаційних потреб, наслідком чого є недостатній рівень їх фінансової стійкості. Навантаження фактора на цей показник достатньо високе і становить 0,97.

До складу п'ятого фактора увійшли показник питомої ваги матеріальних витрат з навантаженням 0,66 та показник, що характеризує рівень витрат обігових коштів на виробництво однієї грошової одиниці реалізованої продукції з навантаженням 0,86. Оскільки навантаження фактора на показники мають позитивний знак, тобто зростання матеріаломісткості сприяє підвищенню прибутку, то можливе припущення, що в сучасних умовах господарювання підприємства свідомо завищу-

ють матеріаломісткість шляхом включення неіснуючих витрат. Це свідчить як про існування тіньових оборотів, так і про недостатність обігових коштів у суб'єктів господарювання.

Тісне угруповання досліджуваних підприємств у просторі трьох перших факторів, які було визначено за допомогою факторного моделювання (рисунок), свідчить про наявність загальних тенденцій у формуванні прибутку. А тому зазначені складові можуть бути включені до економіко-математичної моделі, на якій має ґрунтуватися система управління прибутком господарюючого суб'єкта.

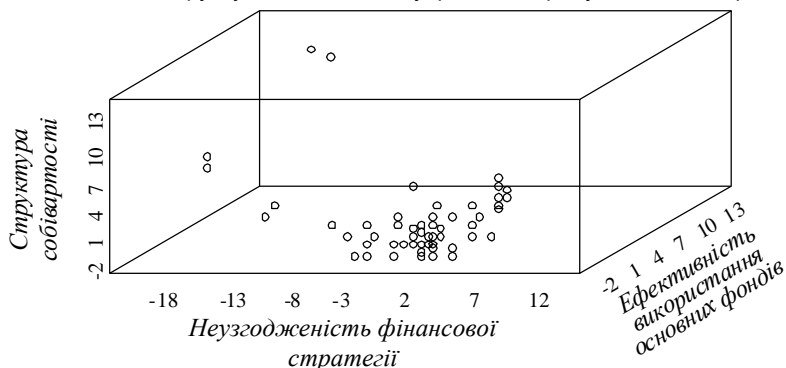


Рис. Діаграма розташування підприємств у просторі перших трьох факторів

Отже, застосування факторного моделювання дозволило виявити складові для управління прибутком і обґрунтувати доцільність використання моделі адаптивної квазіоптимізації виробництва [6], з кількісною оцінкою параметрів якої буде пов'язане подальше дослідження.

Важливим є аналіз підсумків процесу адаптації підприємств, визначення глибини якісних зрушень у їх виробничій та організаційній структурі.

Таким чином, необхідність урахування змін зовнішнього середовища в умовах невизначеності потребує застосування адаптивних моделей. Неможливість формального опису спонукаючих дій у соціально-економічних системах пов'язана зі специфічною природою відхилень, що відбуваються у відповідних процесах, та з характером ймовірності їх появи. Адаптивне підстроювання формальної моделі виробляється за даними поточної і прогнозованої інформації про вхідні й вихідні змінні системи.

Запропонований підхід до управління прибутком забезпечує регулювання параметрів управлінської діяльності, створює передумови для істотного поліпшення фінансово-економічного стану підприємства.

Література: 1. Кудряков Д. С. Особенности организации системы адаптивного управления финансами промышленных предприятий // http://www.smartcat.ru/books/book_64/Page89.shtml 2. Благуш П. Факторный анализ с обобщениями: Пер. с чешск. – М.: Финансы и статистика, 1989. – 248 с. 3. Бланк И. А. Управление прибылью. – К.: Ника-Центр, 2002. – 752 с. 4. Підлужна Н. О. Теоретичний аспект прибутку в сучасних економічних умовах // Труды Одесского политехнического университета. Спецвыпуск. – 2004. – Т. 1. – С. 88 – 91. 5. Субботович Ю. Л. Прибуток підприємницьких структур в умовах ринкової трансформації економіки: Автореферат. – К.: КНЕУ, 2002. – 20 с. 6. Марюта А. Н. Целевой экономический и управленческий анализ (контролинг): Монография / А. Н. Марюта, К. Ф. Ковальчук. – Днепропетровск: Системные технологии, 2005. – 344 с.

УДК 658.155

Пономаренко Е. Э.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ФОРМИРОВАНИЕ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЙ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Основой успешной деятельности любой организации является наличие финансовых средств, позволяющих эффективно добиваться поставленных целей. В условиях развития международных отношений за последние годы появилось большое количество публикаций, посвященных формированию обозначенных средств на мировом рынке, что, однако, ничуть не означает, что ис-

© Пономаренко Е. Э., 2007



следованы все основные аспекты этой темы. В литературе указывается, что своего решения ждут, в частности, такие вопросы: природа, плюсы и минусы, а также последствия глобализации для предпринимательства, управление финансовыми ресурсами предприятий, а также основные направления развития международных отношений в современных условиях украинского общества.

Актуальность данной темы заключается в том, что от объема обозначенных ресурсов напрямую зависит уровень рентабельности предприятия, а следовательно, уровень развития экономики страны с вытекающими отсюда уровнем жизни, уровнем прироста производительности экономики и т. д.

Финансы — это экономическая категория, отражающая экономические отношения между субъектами хозяйствования в процессе создания и использования фондов денежных средств [1].

Финансовые ресурсы — это денежные доходы и накопления, формируемые в руках субъектов хозяйствования и государства и предназначенные для целей расширенного воспроизводства, материального стимулирования, удовлетворения социальных потребностей, нужд обороны и государственного управления [2; 3].

Глобализация — процесс преобразования мирового хозяйства в единый рынок товаров, услуг, рабочей силы и капитала на основе преодоления преград между экономиками отдельных стран [4]. Глобализация и интеграция Украины в мировое экономическое пространство оказывает непосредственное влияние на формирование финансовых ресурсов государства в целом и предприятий в частности.

Формирование финансовых ресурсов предприятия осуществляется на основе следующих источников:

1. Источники, возникающие вследствие экономической деятельности.
2. Средства предприятия, которые приравниваются к собственным (зарплата, а также отпускные деньги).
3. Привлеченные средства (это средства, которые мобилизуются предприятием на финансовом рынке — рынок ценных бумаг, ссудных капиталов и т. п.).
4. Источники, которые выступают таковыми в порядке перераспределения средств вышестоящих инстанций, из бюджета, а также страховые возмещения.

Очевидным является тот факт, что в условиях развития международных отношений такие источники формирования финансовых ресурсов предприятия, как экономическая деятельность и привлеченные средства, становятся более насыщенными.

Насыщение происходит, с одной стороны, за счет расширения рынков сбыта продукции, с другой — за счет аккумуляции денежных средств путем привлечения иностранных инвестиций.

В табл. 1 приведены объемы прямых иностранных инвестиций в экономику Украины, начиная с 2003 года, а в табл. 2 приводятся объемы экспорта и импорта за тот же период.

Таблица 1

Объемы прямых иностранных инвестиций в экономику Украины

Период	Объемы прямых иностранных инвестиций (млн. дол. США)
На 01.01.2007	21 186
На 01.10.2006	19 911,8
На 01.10.2005	9 532,2
На 01.10.2004	7 761,5
На 01.10.2003	6 212,9

Таблица 2

Объемы экспорта-импорта товаров в экономике Украины

Год	Объемы экспорта (млн. дол. США)	Объемы импорта (млн. дол. США)
2006	38 367,7	45 034,51
2005	34 228,4	36 136,3
2004	32 666,1	28 996,9
2003	20 366,8	23 020,1

Согласно приведенных таблиц, заинтересованность украинским рынком у инвесторов имеет тенденцию к возрастанию. Также возрастает конкурентоспособность украинских товаров на мировых рынках, однако в условиях развития отечественной экономики этот рост незначителен и количество импортных товаров является доминирующим. Под условиями развития подразумевается низкий уровень технического прогресса, а следовательно, высокая себестоимость продукции, низкий уровень развития инфраструктуры поддержки экспорта, несовершенство схем его финансирования, несовершенство системы налогообложения и законодательной базы, а также политическая нестабильность. Перечисленные факторы являются сдерживающими по отношению к конкурентоспособности отечественного производителя.

На формирование финансовых ресурсов в Украине в условиях глобализации влияют иностранные инвестиции и расширение рынков сбыта отечественной продукции. Одним из сдержива-

ющих факторов для привлечения иностранных инвесторов является политическая нестабильность на Украине, стимулирующим — высокий природно-ресурсный и человеческий потенциал.

Проведенные исследования дают основание к формированию выводов о том, что расширение рынков сбыта возможно при условиях осуществления стимулирующей политики со стороны государства, а также грамотно построенной экспортно-импортной политики, перестройке структуры отраслей, внедрении новых технологий. Вышеупомянутое расширение приведет к повышению прибыльности предприятий, а следовательно, к увеличению финансовых ресурсов.

Литература: 1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азрилияна. — 3-е изд. — М.: Институт новой экономики, 1998. — 780 с. 2. Дробозина Л. А. Финансы. — М.: Финансы, ЮНИТИ, 1999. 3. Задоя А. О. Структура та функції сучасного фінансового ринку / А. О. Задоя, І. П. Ткаченко // Фінанси України. — 1999. — №5. 4. Макуха С. М. Україна у міжнародних економічних відносинах в умовах глобалізації. — Харків: Легас, 2003. — 352 с.

УДК 658.589

Птащенко О. В.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ФІНАНСОВА СКЛАДОВА РЕСУРСНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Зацікавленість в інновації обумовлюється тим, що приріст обсягів збуту та доходів має місце на тих підприємствах, на яких упроваджуються інновації. Ці підприємства прагнуть своєчасно виявляти тенденції розвитку як вітчизняного, так і світового ринку й просувати на них нові високоякісні товари, орієнтовані на задоволення сучасних, а також майбутніх потреб і бажань споживачів. Тобто такі підприємства стають конкурентоспроможними не тільки на внутрішньому, а й на світовому ринку.

Дослідженням у сфері використання інновацій вітчизняними підприємствами в умовах інтеграції та глобалізації сучасного суспільства приділяється сьогодні значна увага. Це пов'язано з багатьма причинами. Слід зазначити, що розвиток інновацій і підвищення інноваційної активності підприємств з кожним роком прискорюється й постає доцільним розгляд їх використання вітчизняними підприємствами.

Метою поточного дослідження є визначення особливостей ресурсної складової інноваційного потенціалу на вітчизняних підприємствах та обґрунтування її доцільності.

Вивченню проблематики інноваційного розвитку присвячено дослідження багатьох учених-економістів. Вагомий внесок у розвиток теорії інновацій внесли такі відомі закордонні вчені: Й. Шумпетер, П. Друкер, Дж. Хікс, Д. Белл, а також вітчизняні та вчені країн СНД: М. І. Туган-Барановський, Ю. Яковід, П. Харів, А. І. Яковлев, В. М. Орлов, В. Л. Пілюшенко, Л. Федулова, С. М. Ілляшенко, П. Г. Перерва, С. Д. Ілленкова, В. Г. Мединський, Р. А. Фатхутдінов, Д. Какурін, П. Н. Завлін, А. К. Казанцев, Л. Е. Миндели, М. Гусаков та ін.

Комплексною характеристикою спроможності підприємства до інноваційної діяльності є його інноваційний потенціал. Це поняття виступає концептуальним відображенням феномену інновацій. У багатьох дослідженнях автори концентрують свої зусилля на вивченні окремих сторін інноваційного потенціалу, тому в літературі представлені специфічні визначення, які мало співвідносяться між собою. Іноді поняття "інноваційний потенціал" отожднюється з науковим, інтелектуальним, творчим і науково-технічним потенціалом.

Аналіз економічних аспектів поняття "інноваційний потенціал", виявляє широкий спектр підходів до його вивчення. Розглянувши деякі з них, можливим стає формування наступного визначення поняття "інноваційний потенціал" — це сукупність різних видів ресурсів, які були накопичені або приховані та не були використані, що в подальшому можуть бути задіяними в реалізації цілей економічних суб'єктів.

Підводячи підсумок розгляду поняття "інноваційний потенціал", стає можливим висновок, що ефективно використання інноваційного потенціалу підприємством дає йому можливість для інноваційної діяльності.

Структура інноваційної діяльності підприємства на основі інноваційного потенціалу представлена єдністю трьох його складових: ресурсної, внутрішньої, результативної, які співіснують, взаємно передбачають і обумовлюють одна одну [1].

Так, ресурсна складова інноваційної діяльності залежить від можливостей використання кожного одиничного господарського ресурсу в інноваційному процесі. Інтенсифікація інноваційної



діяльності дозволяє підвищити ефективність використання ресурсної складової, а значить, і інноваційного потенціалу в цілому. Головним принципом виділення ресурсних елементів потенціалу є їх функціональна роль в інноваційному процесі. Ця складова включає в себе матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські ресурси, які, у свою чергу, теж поділяються на частини, існуючі в безпосередньому зв'язку та взаємозалежності. Кожна зі складових відіграє важливу роль, впливаючи на якість і кількісну оцінку в цілому інноваційної діяльності [1].

Докладніше розглянемо фінансові ресурси, які входять до ресурсної складової інноваційного потенціалу.

Фінансова складова ресурсного забезпечення інноваційного потенціалу передбачає надходження коштів для виконання інноваційних процесів, створює стимули та умови для розробки інновацій, впливає на вибір тематики інноваційних проектів відповідно до потреб функціонування і розвитку самої інноваційної сфери, сприяє ефективному формуванню витрат на інновації, реалізує необхідну еластичність надходжень фінансових ресурсів відповідно до протікання етапів інноваційного процесу. Вітчизняна модель фінансово-ресурсного забезпечення інноваційної діяльності включає наступні джерела:

власні кошти підприємств (амортизаційні відрахування, мобілізація внутрішніх активів, вивічка від реалізації окремих видів майна, нерозподілений прибуток й інші грошові накопичення);

кредитні ресурси (кредити банків, фінансовий лізинг, кошти ДІФ та Фонду фундаментальних досліджень);

бюджетні кошти (державного і місцевого рівня);

вітчизняні та іноземні інвестиції (гранти, міжнародні програми, пайові внески іноземних інвесторів, кошти іноземних наукових фондів).

Аналіз джерел фінансування інноваційних заходів підприємств України за останні роки засвідчив, що із загальної суми використаних на інноваційні цілі фінансових ресурсів майже 60 – 70% становили власні кошти підприємств, фінансування з державного бюджету дорівнювало приблизно 2 – 4%, кредитні ресурси – 2 – 3%, кошти інвесторів – 1 – 2%. Як видно з наведених даних, основним таким джерелом є власні кошти суб'єктів господарювання, і стає очевидним, що в майбутньому слід спиратися саме на них. Висока ризикованість інноваційних проектів зумовлює низьку частоту коштів інвесторів і кредитних ресурсів [2].

Отже, в сучасних умовах відбувається багато змін, які впливають на інноваційний потенціал і які слід враховувати при управлінні його розвитком. При цьому головними поняттями є: використання ресурсів для досягнення цілей інноваційної діяльності, посилення функцій держави з мобілізації й ефективного використання фінансових ресурсів, які спрямовані на інноваційну діяльність, підвищення ролі імовірнісних факторів, пов'язаних із визначенням напрямку інноваційного потенціалу, ускладнення змісту, структури й динаміки ресурсної бази інноваційного розвитку економічних суб'єктів.

Література: 1. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с. 2. Мартюшева Л. С. Инновационный потенциал предприятия как объект экономического исследования // Финансы Украины. – 2002. – №10. – С. 61 – 66.

Салашенко Т. И.

УДК 658.114.3

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

Чилибьева О. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

МОДЕЛЬ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ОТКРЫТЫХ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

В настоящее время предприятиям необходимо не только выпускать продукцию, отвечающую запросам и требованиям потребителей, но и создавать свой собственный механизм, позволяющий накапливать потенциал для эффективного продолжения своей деятельности в будущем.

Целью данной работы является построение модели оценки конкурентоспособности акционерных обществ, определение интегрального показателя конкурентоспособности данных организационно-правовых форм.

© Салашенко Т. И., Чилибьева О. В., 2007

Актуальность выбранной темы заключается в том, что, кроме эффективной операционной деятельности, данные предприятия должны проводить эффективную дивидендную политику, что приводит к необходимости построения конкурентного профиля с учетом и данной составляющей.

Многие авторы [1 – 3] считают, что конкурентоспособность предприятия определяется, прежде всего, его способностью производить конкурентоспособный товар. Об этом свидетельствуют результаты исследований в этой области таких ученых, как А. Ворнова, А. Дементьева, И. Максимова, С. Цветкова и др. Однако авторы руководствуются классическим определением конкурентоспособности предприятия, которое предложено М. Портером как "относительная характеристика, отражающая отличия процесса функционирования и развития конкретного предприятия от производителей-конкурентов как по степени удовлетворения своими товарами и услугами конкретные общественные потребности, так и по эффективности производственно-хозяйственной деятельности".

Авторами на основе анализа [2; 4 – 8] предлагается рассмотрение конкурентоспособности предприятий на основе формализованных методов, исходя из следующих трех составляющих: эффективности производства, эффективности маркетинга и конкурентоспособности продукции. Таким образом, построение конкурентного профиля сводится к построению стереометрической модели. Однако для оценки конкурентоспособности акционерных обществ данных трех составляющих является недостаточно, так как, кроме основной деятельности, данные организационно-правовые структуры являются эмитентами ценных бумаг и их способы проведения дивидендной политики во многом влияют на конечный результат. В конечном итоге эффективная дивидендная политика увеличивает собственный капитал предприятия. Именно эта категория послужит основой для оценки показателей, определяющих эффективность дивидендной политики.

Авторами статьи была проанализирована дивидендная политика ряда предприятий, ее влияние на величину собственного капитала, на основе коэффициента парной корреляции выделены наиболее значимые показатели, влияющие на ее эффективность. Результаты исследований представлены в таблице.

Таблица

Оценка тесноты связи между показателями эффективности акционерного капитала и величиной собственного капитала предприятий

Показатель эффективности акционерного капитала	Коэффициент парной корреляции
Количество акций	0,9975
Чистая прибыль на одну акцию	0,6001
Дивиденд на одну акцию	-0,2034
Балансовая стоимость акций	-0,1611
Ценность акций	-0,4202
Рентабельность акций	0,0298
Дивидендный выход	-0,33875
Доход на 1 акцию	0,6149

Исходя из результатов таблицы, наибольшее влияние на эффективность дивидендной политики оказывают количество акций в обращении, чистая прибыль на одну и доход на одну акцию. Все данные показатели имеют прямое влияние на её эффективность, так как коэффициент парной корреляции во всех случаях положительный.

По мнению авторов, целесообразно предложить расчет конкурентоспособности акционерных обществ, исходя из четырех составляющих: эффективность производства, эффективность маркетинга, эффективность дивидендной политики и конкурентоспособность продукции. При этом эффективность производства должна включать фондоотдачу выпускаемой продукции, производительность труда, рентабельность продукции и коэффициент загрузки производственной мощности; эффективность маркетинга — рентабельность продаж, коэффициент эффективности PR-компании [9]; конкурентоспособность продукции — относительную оценку потребительских и стоимостных характеристик продукции; эффективность дивидендной политики — количество акций в обращении, чистую прибыль на одну акцию и доход на одну акцию.

Авторами разделяется точка зрения В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко, которые предлагают для избегания разногласия во мнениях экспертов использовать коэффициент конкордации [5]. При оценке конкурентоспособности акционерных обществ стереометрическая модель заменяется на "розу" конкурентоспособности, построенной исходя из суммарного взвешенного показателя по каждому из четырех направлений (рисунок).

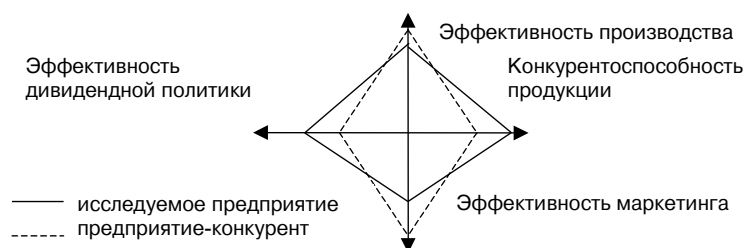


Рис. Профиль конкурентоспособности акционерных обществ



Во избежание двойного взвешивания факторов конкурентоспособности авторы предлагают определение интегрального показателя конкурентоспособности акционерных обществ как площадь полученных фигур, которую можно представить в виде формулы:

$$КС_{АО} = 0,5 \times (\text{Эп} + \text{Эм}) \times (\text{Эд} + \text{КСп}), \quad (1)$$

где $КС_{АО}$ – конкурентоспособность акционерных обществ;

Эп – эффективность производства;

Эм – эффективность маркетинга;

Эд – эффективность дивидендной политики;

КСп – конкурентоспособность продукции.

Следовательно, в данной работе была построена модель для оценки конкурентоспособности акционерных обществ, включающая четыре основные составляющие: конкурентоспособность продукции, эффективность производства, эффективность маркетинга, эффективность дивидендной политики. Были выделены основные составляющие, определяющие эффективность дивидендной политики акционерных обществ на основе коэффициента парной корреляции, и был предложен метод оценки интегрального показателя конкурентоспособности акционерных обществ.

Литература: 1. Гельвановский М. Конкурентоспособность: главная задача на сегодня // [www. rtru. ru](http://www.rtru.ru) 2. Соколова Л. В. Конкурентоспособность предприятия и критерии ее оценки. – Харьков: Информ.-введ. центр. 2005. – С. 25 – 34. 3. Фасхнев Х. Как измерить конкурентоспособности фирмы / Х. Фасхнев, Е. Попова // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2004. – №3. – С. 65 – 71. 4. Шишкин М. А. Оценка конкурентоспособности предприятий с дивизиональной структурой / М. А. Шишкин, М. Н. Забаева // *Менеджмент в России и за рубежом.* – 2004. – №3. – С. 122 – 129. 5. Шинкаренко В. Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В. Г. Шинкаренко, А. С. Бондаренко. – Харьков: ХНАДУ, 2003. – 188 с. 6. Белоусов В. Анализ конкурентоспособности фирмы // [www. finpess. ru](http://www.finpess.ru) 7. Зулькараев И. Методы расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий / И. Зулькараев, Л. Ильясова // *Маркетинг в России и за рубежом.* – 2001. – №4. – С. 54 – 59. 8. Идрисов А. Главная угроза – дальнейшая потеря конкурентоспособности российских предприятий – ПРОИНВЕСТ // [www. rtru. ru](http://www.rtru.ru) 9. Судник В. Оценка эффективности маркетинговой деятельности // *Справочник экономиста.* – 2004. – №8. – С. 42 – 44. 10. Гребнев Е. Анализ конкурентоспособности продукции / Е. Гребнев, Д. Новиков, А. Захаров // [www. finpess. ru](http://www.finpess.ru)

Тимонин К. А.

УДК 659.4

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ БРЕНДА ПРЕДПРИЯТИЯ КАК ИСТОЧНИКА ФОРМИРОВАНИЯ ЕГО ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ

В современных условиях бренд позволяет увеличить приток финансовых ресурсов, так как цены на продукцию известных предприятий являются более высокими. Однако остается не рассмотренной проблема оценки стоимости бренда. В этой связи тематика данной статьи является актуальной.

Исследованиями в области бренд-менеджмента занимались такие ученые, как Ян Эллууд [1], П. Дойль [2], К. Берри Смит и А. Пулфорд [3], Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сендерс, В. Ванг [4], Н. Моисеева [5], Е. Ястремская [6] и др.

В их работах рассмотрены вопросы организации и укрепления бренда. В то же время не рассмотренной остается проблема оценки стоимости самого бренда.

Капитал бренда (Brand Equity) — совокупность активов и обязательств, связанных с брендом, его названием и символом, которые наращивают или ослабляют ценность товара/услуги для потребителя (Дэвид Аакер).

Капитал бренда — показатель, отображающий денежную стоимость бренда. Используется в процессе разработки стратегии слияния, маркетингового бюджетирования, проведения маркетинговых исследований, при принятии решений относительно инвестирования и заимствования, покупки или продажи бренда.

Устоявшихся методик оценки капитала бренда пока не существует, но в мировой практике имеется целый набор методов, позволяющих с некоторой погрешностью проводить денежную

© Тимонин К. А., 2007

оценку бренда. Измерители бренда можно разделить на три категории: экспертные, затратные и рыночные. Первые базируются на экспертных заключениях специалистов, вторые основываются на затратах на поддержание бренда, третьи связываются с рыночной ценой компании, обладающей известным брендом.

Особый научный интерес представляют зарубежные методики оценки капитала бренда, которые основываются на экспертном опросе. К ним относятся методики компании Young & Rubicam (осуществляет дифференциацию брендов на рынке и выделяет наилучший по мнению экспертов, позволяет выявить степень понимания респондентами сущности бренда), методика Total Research's Equitrend (оценивает качество бренда, усредняет мнение респондентов и определяет степень средней удовлетворенности пользователей), методика компании Interbrand (отображает лидерство бренда на рынке по параметрам коммуникации и дистрибуции, широту охвата брендом рынка, степень его влияния на объемы инвестиций предприятия, силу и масштаб защиты), методика Дэвида Аакера (позволяет определить ценовую надбавку, которую аккумулирует бренд, его воспринимаемую ценность, индивидуальность, известность и учитывает рыночную долю предприятия, цены на продукцию и охват дистрибуцией).

Преимуществом охарактеризованных методик является учет мнений ведущих специалистов в области брендинга (профессионалов) и потребителей продукции (непрофессионалов), что позволяет выявить как перспективные направления развития бренда предприятия и бизнеса в целом, так и проблемные зоны его восприятия на рынке. Вместе с тем достаточно точно оценить стоимость бренда в стоимостном выражении данные методики не позволяют. В этой связи автором предлагается оценивать стоимость бренда предприятия на основе доходного метода при помощи корректировки величины среднегодовой чистой прибыли субъекта хозяйствования за период не меньше, чем пять последних лет, на коэффициент, характеризующий комплексный имидж предприятия во внешней среде среди профессионалов — партнеров по бизнесу, конкурентов, органов управления — и непрофессионалов — целевых групп потребителей. Данное предложение коррелирует с расчетом коэффициента, определяемого по запатентованной кривой оценки бренда компании Interbrand и не противоречит ей, что позволяет рассматривать данное предложение как усовершенствование подходов к оценке капиталов брендов, существующих в мировой практике.

Таким образом, новизна предложенной оценки стоимости бренда предприятия заключается в усреднении величины чистой прибыли не менее, чем за последние пять лет, с учетом ее корректировки на коэффициент имиджа предприятия. Данное предложение может быть использовано субъектами хозяйствования независимо от отраслевой принадлежности и формы собственности, что подтверждает его практическую значимость. Дальнейшими направлениями исследований являются автоматизация расчетов стоимости брендов и широкая апробация на примере предприятий промышленности Украины.

Литература: 1. Ян Элвуд. 100 приемов эффективного брендинга / Пер. с англ.: [Под ред. Ю. Н. Каптуревского]. – СПб.: Питер, 2002. – 388 с. 2. Дойль П. Менеджмент: стратегия и тактика. – СПб.: Питер, 1999. – 316 с. 3. Смит К. Берри. Коммуникации стратегического маркетинга Учеб. пособ.: Пер с англ. / Смит К. Берри, А. Пулфорд; [Под ред. проф. Л. Ф. Никулина. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 416 с. 4. Котлер Ф. (Американская ассоциация маркетинга) Основы маркетинга: Пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сендерс, В. Ванг. – 2-е европ. изд. – М.; СПб.; К.: Изд. дом "Вильямс", 2002. – 944 с. 5. Моисеева Н. Маркетинговые технологии в обеспечении деловой активности организации // Проблемы теории и практики управления. – 2002 – №6. – С. 91 – 97. 6. Ястремская Е. Н. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади. Монографія. – 2-ге вид. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 488 с.

УДК 338.45

Смоляк В. А.

Канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів ХНЕУ

АНАЛИЗ СПЕЦИФИКИ ВЛИЯНИЯ ОТДЕЛЬНЫХ ФАКТОРОВ НА СОСТАВ И СТРУКТУРУ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ

В настоящее время источники формирования оборотных средств отечественных предприятий существенно изменились, в первую очередь, за счет привлечения новых финансовых инструментов, что наиболее сильно повлияло на процесс принятия тактических и стратегических управленческих решений. Все это обусловило активизацию деятельности предприятий на поиск реше-

© Смоляк В. А., 2007



ний, которые влияют на условия и факторы движения оборотных средств. Специфика состава и структуры, а также нехватка оборотных средств через их отвлечение в дебиторскую задолженность были и остаются сейчас наиболее острыми экономическими проблемами развития отечественных предприятий, анализу которых и посвящено данное исследование.

Цель исследования состоит в выявлении причин, влияющих на структуру финансовых ресурсов предприятий, являющихся источником формирования их оборотных средств, а также в определении основных групп факторов, влияющих на состав, структуру и эффективность использования оборотных средств предприятий.

Для достижения поставленной цели проведено исследование специфики формирования и использования оборотных средств 30 промышленных предприятий Харьковской области поквартально за 2003 – 2005 гг., имеющих максимальные объемы реализации продукции.

По мнению автора, наиболее удачным является подход к определению экономической сущности оборотных средств с позиции рассмотрения их как ресурсного элемента предприятий, поэтому наиболее точно категорию "оборотные средства" отражает следующее определение – "это часть активов в стоимостном выражении, которая в процессе оборота приобретает функциональную форму оборотных производственных фондов и фондов обращения" [1]. Исходя из данного определения, можно шире раскрыть понятие, поскольку если оборотными средствами считать только те, что вступили в оборот, то вне поля зрения остается значительная часть оборотных средств, которые на данный момент являются собственностью предприятий и характеризуют состояние их имущества. Таким образом, теряется объективная информация о состоянии оборотных средств предприятий, а следовательно, возможность их эффективного формирования и использования. Сравнение источников формирования и методов финансирования активов в отечественной практике позволяет сделать вывод о том, что понятия "оборотные средства" и "оборотный капитал", "собственные оборотные средства" и "чистый рабочий капитал" не являются согласованными. Отдельные исследователи считают, что между ними нет отличий вообще [2], другие утверждают, наоборот, что это принципиально разные вещи [3]. Таким образом, данный семантический вопрос остается окончательно не выясненным.

Анализ основных показателей, характеризующих оборотность оборотных средств (оборотность активов, дебиторской задолженности и материальных запасов) показал, что фактические значения этих показателей характеризуются определенными колебаниями с резким увеличением в конце 4-го квартала каждого года. Это означает, что несмотря на наличие определенных трудностей в конце года предприятиям удавалось активизировать свою деловую активность, однако резко теряя ее сразу же в начале последующего года.

По проведенному анализу установлено, что необходимость рационализации структуры финансовых ресурсов, направленных на формирование оборотных средств предприятий, обусловлена выбором источников их финансирования (привлекать средства и платить по ним проценты или аккумулировать собственные источники финансирования), а также структурой самих финансовых ресурсов.

В процессе исследования были определены основные группы факторов, влияющих на состав и структуру оборотных средств:

факторы производства (тип производственного процесса, технические особенности производства, состав и структура производственных затрат, инновационная политика, качество продукции);

факторы поставки (отдаленность предприятия от поставщиков, периодичность доставки материалов, регулярность и надежность поставки материалов, колебания цен на материалы, унификация и качество материалов, организация снабжения);

факторы сбыта (положение производственной инфраструктуры, качество маркетинговых исследований);

факторы расчетов с контрагентами (форма расчетов, состояние платежной дисциплины, система скидок).

Также в процессе исследования установлено, что в настоящее время основной формой пополнения оборотных средств отечественных предприятий является не краткосрочные обязательства, а именно собственные финансовые ресурсы, что существенно отличает данную структуру финансовых ресурсов от присущей отечественным предприятиям ранее.

По проведенному исследованию можно сделать вывод, что об эффективности формирования и использования оборотных средств предприятий можно судить по обеспечению непрерывности и планомерности процесса производства и реализации продукции, по мобилизации внутренних производственных резервов, а также по полноте и своевременности финансирования своей деятельности. Между объемом оборотных средств и эффективностью их использования существует причинно-следственная связь, которая обуславливает необходимость исследования разных характеристик оборотных средств, специфики их создания и функционирования. Научная новизна исследования заключается в конкретизации групп факторов, влияющих на состав и структуру оборотных средств, а именно: поставки, производства, сбыта и расчетов с контрагентами. В качестве рекомендаций относительно дальнейшего развития поднятой проблемы с целью успешной интеграции Украины в мировое хозяйство необходимо разрабатывать мероприятия по внедрению системы контроля за использованием производственных запасов с целью оптимизации затрат, а также по повышению интенсивности использования оборотных средств через ускорение их оборачиваемости.

Литература: 1. Финанси підприємств: Підручник / За ред. А. М. Поддєрьогіна. – К.: КНЕУ, 2004. – 548 с.
2. Пан Л. В. Управління обіговими коштами підприємницьких структур // *Фінанси України*. – 2000. – №6. – С. 96 – 98. 3. Цал-Цалко Ю. С. Фінансова звітність підприємства та її аналіз: Навч. посіб. – К.: ЦУЛ, 2002. – 360 с.

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО АНАЛІЗУ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВ

У зв'язку з переходом України до ринкової економіки простежується тенденція збільшення фінансово нестійких підприємств. Саме тому виникає проблема попередження банкрутства суб'єктів господарювання на основі вчасної оцінки ймовірності їх банкрутства та запровадження заходів антикризового управління.

Проблемам діагностики кризового стану підприємства методами антикризового управління присвячено праці зарубіжних вчених-економістів, насамперед, Е. Альтмана, Р. Ліса, У. Бівера, Ж. Депаляна, К. Беєрмана, та вітчизняних — В. Ковалева, А. Донцова, Н. Никифорова, Р. Сайфуліна, Г. Кадикова та ін. Однак в їх роботах не представлені комплексний аналіз і висновки щодо переваг, недоліків та особливостей застосування кожного методу оцінки ймовірності банкрутства підприємства, що є метою даної роботи.

У результаті аналізу праць Т. С. Клебанової [1], М. В. Білошкурського [2], Н. В. Мержі [3], М. О. Кизима [4] та інших науковців пропонується наступна класифікація методів оцінки схильності підприємства до банкрутства:

1) методи, які ґрунтуються на використанні фінансових коефіцієнтів, — двофакторна модель оцінки ймовірності банкрутства, оцінка ймовірності банкрутства на основі Z-рахунка Альтмана, модель Романа Ліса для оцінки фінансового стану, оцінка фінансового стану за показниками У. Бівера, метод рейтингової оцінки фінансового стану, R-модель прогнозу ризику банкрутства, прогнозна модель Таффлера, модель Фулмера, модель Спрингейта, узагальнююча модель, на основі дискримінантної функції, модель важколіквідних активів, метод "credit-men" Ж. Депаляна ймовірності банкрутства, метод прогнозування банкрутства підприємства згідно з Наказом Мінекономіки України №10 від 17.01.2001 р., дискримінантна функція Беєрмана, інтегральна бальна оцінка фінансової стійкості;

2) методи, які ґрунтуються на використанні порівняльних оцінок, — методика В. В. Ковальова, метод Агенті (А-рахунки), методика компанії ERNST & WHINNEY, метод Скоуна.

В уточненій класифікації всі методи оцінки схильності підприємств до банкрутства розподілені на дві групи. Група методів оцінки ймовірності банкрутства, що засновані на використанні фінансових коефіцієнтів, доповнена моделлю важколіквідних активів, методом "credit-men" Ж. Депаляна, методом прогнозування банкрутства підприємства згідно з Наказом Мінекономіки України, дискримінантною функцією Беєрмана, інтегральною бальною оцінкою фінансової стійкості.

Вибір окремих методик повинен обумовлюватися особливостями галузі, в якій працює підприємство, його формою власності і масштабом виробництва.

Узагальнення представлених у літературі моделей діагностики банкрутства підприємств, що пропонуються закордонними науковцями, вказує на те, що їх застосування в українській практиці має ряд таких основних недоліків.

До них, насамперед, можна віднести: часову невідповідність, яка передбачає застосування моделі в тому часі, в якому вона розроблена; на показники діяльності українських підприємств дуже впливають фактори неекономічного характеру, що не враховуються в моделях; запропоновані межі стійкості часто недосяжні для вітчизняних підприємств; зниження достовірності результатів оцінки ймовірності банкрутства при наявності невідповідності об'єкту оцінювання (оцінка вірогідності банкрутства може проводитись лише для тих суб'єктів підприємництва, параметри яких відповідають параметрам підприємств, що досліджувалися, для побудови багатфакторних дискримінантних моделей); багато з фінансових коефіцієнтів, використаних у даних моделях, не мають такої вагомості для оцінювання фінансової стійкості підприємств в Україні, яку вони мають у країнах з розвинутою ринковою економікою; відбір показників, що включаються в моделі оцінки схильності підприємств до банкрутства, носить елементи суб'єктивізму та ін.

До основних переваг використання даних моделей оцінки ймовірності банкрутства підприємств можна віднести: простоту застосування та легкість розрахунку більшості моделей; майже всі розглянуті методи й моделі є універсальними, тому що використовуються як для великих, так і для малих та середніх підприємств (окрім моделі Альтмана, котра не застосовується для малих підприємств, а також моделі Фулмера, що не використовується для середніх і малих підприємств); точність прогнозу оцінки ймовірності банкрутства за даними методиками на 1 рік знаходиться в інтервалі від 80% до 98% (за винятком двофакторної моделі, точність якої є 50%).



Перспективами подальшого дослідження з вказаної проблеми є вдосконалення багатофакторних методів і моделей діагностики ймовірності банкрутства підприємств з урахуванням галузевої приналежності; пристосування моделей до фінансово-економічних умов господарської діяльності українських підприємств; формування статистичної бази для розробки власних моделей і методів за допомогою основних прийомів антикризового управління.

Література: 1. Клебанова Т. С. Банкрутство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління: Монографія / Т. С. Клебанова, О. М. Бондар, О. В. Раєвнева; [За ред. О. В. Мозенкова. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2003. – 272 с. 2. Білошкурський М. В. Деякі особливості діагностики кризового стану підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №3(45). – С. 85 – 89. 3. Мержа Н. В. Аналіз ймовірності банкрутства підприємств в економіці України // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №9. – С. 65 – 69. 4. Кизим Н. А. Оценка и прогнозирование неплатежеспособности предприятий: Монография / Н. А. Кизим, И. С. Благун, Ю. С. Копчак. – Харьков: ВД "ИНЖЭК", 2004. – 144 с.

Тараненко А. А.

УДК 658.15

Аспірант кафедри бізнесу та підприємництва ХНЕУ

ФІНАНСОВЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Сучасний розвиток вітчизняних підприємств мусить обов'язково кореспондуватися зі світовими глобальними процесами, враховувати їхні основні тенденції, позитивні сторони та суперечності. Глобалізація цивілізаційного процесу визначається прогресивним зростанням значущості високих інформаційних технологій, постіндустріальних принципів суспільного розвитку, підвищенням ролі інтелектуального капіталу та менеджменту, соціальних чинників економічного прогресу. Глобалізація відкриває великі можливості в розширенні обміну товарами, послугами, інформацією, технологіями і капіталом. Водночас глобалізація несе в собі й суттєві загрози, зумовлюючи розмежування країн на "цивілізаційний центр" і "периферійну зону", поглиблюючи їхню диференціацію в соціально-економічному розвитку та економічний і технологічний розрив між багатими й бідними країнами [1]. Подолання глобальної нерівності перетворилося на центральну проблему XXI століття. Все це — об'єктивні й не завжди прогнозовані реалії сучасного світу.

Глобалізаційні процеси у світовій економіці дають життя новим великим корпораціям та бізнес-проектам у різних галузях, таких, як промисловість, інформаційні технології, фінанси та ін.

Сучасні українські підприємства потребують новий якісний рівень їх діяльності в усіх сферах, зокрема організації фінансів і специфічних напрямків управління фінансовою діяльністю — управління фінансовими потоками. Належний рівень його організації необхідний для визначення оптимального обсягу активів підприємства та джерел їхнього формування з метою ефективного відтворювального руху фінансових ресурсів. Це особливо важливо в ринкових умовах, коли потенційний власник прагне отримати максимальну віддачу від вкладеного капіталу.

У рамках фінансового потоку існує декілька основних напрямків діяльності підприємства (внутрішній обіг, інвестиційна, кредитна), які пов'язані з економією ресурсів, їх залученням, перебігом та розташуванням. Послідовна їх реалізація забезпечує повну відповідність вимогам ефективності діяльності і дозволяє реалізувати фінансову стратегію підприємства.

У процесі планування фінансової діяльності й при розробці фінансової стратегії спочатку визначаються потреби в інвестиційних ресурсах, потім потреби в ресурсах на здійснення внутрішнього обігу і, нарешті, здійснюється планувала кредитної діяльності.

Кредитна діяльність — це залучення фінансових ресурсів, необхідних для реалізації інвестиційних, виробничих і інших стратегічних планів підприємства [2]. У зв'язку з цим у рамках кредитної діяльності підприємства виникає потреба у вирішенні двох завдань: розробці плану фінансування та реалізації заходів, спрямованих на одержання запланованих фінансових ресурсів, основним інструментом залучення ресурсів стає підвищення інвестиційної діяльності підприємства [3].

Сучасні методи фінансового управління, що почали розвиватись у межах німецької та французької школи менеджменту, базуються на концепції управління грошовими потоками, що формуєть єдину систему грошових ресурсів підприємства. Фінансове управління підприємством із позицій управління грошовими потоками відображає динамічний процес функціонування операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства й дозволяє досягти поєднання контролю за фінансовою рівновагою підприємства і забезпечення його економічного зростання. Грошові потоки є основними чинниками створення вартості підприємства, отже, відображають управління результатом діяльності з позицій сучасного вартісного підходу.

© Тараненко А. А., 2007



Система управлінського обліку західних підприємств як один з найважливіших елементів включає оперативний облік руху грошових потоків, без якого неможливим є обґрунтоване прийняття фінансових рішень. У практиці обліку й управління вітчизняних підприємств рух грошових потоків підприємства та дослідження характеристик циклів діяльності підприємства практично не використовуються, що обумовлює ігнорування динамічності процесів діяльності підприємства.

Система показників діяльності підприємства повинна відображати важливу проблему фінансового управління, що полягає в підтримці динамічного процесу діяльності, що спрямований на досягнення максимуму цільової функції підприємства при контрольованій фінансовій рівновазі. Показники діяльності підприємства є носіями інформації, що можуть ефективно використовуватись для реалізації, координування та контролю найважливіших процесів діяльності підприємства, а також для ліквідації відхилень, що виникають у цих процесах. Визначимо систему показників як структуровану сукупність окремих показників, що базується на принципах їхнього взаємодоповнення, взаємозалежності та максимально повно й адекватно описує важливі для прийняття рішень процеси підприємства.

Державні програми, а також членство України в таких впливових міжнародних фінансових інституціях, як Світовий банк та МВФ, забезпечує країні не лише позитивний імідж, а й дозволяє використовувати необхідні фінансові ресурси і спрямовувати їх на розвиток вітчизняної економіки.

Глибокі сутнісні суперечності нинішнього цивілізаційного процесу висувають особливі вимоги щодо довгострокової соціально-економічної стратегії в Україні [1]. Необхідно скоригувати загальну спрямованість трансформаційного процесу, надати йому сучасних цивілізованих форм, знайти такі шляхи та механізми входження у світову економіку, які б дали змогу максимально скористатися позитивними наслідками глобального розвитку і водночас мінімізували економічні труднощі, пов'язані з адаптацією національної економіки до закономірностей розвитку світової господарської системи.

Література: 1. Концепція економічного і соціального розвитку України (2004 – 2015) "Шляхом європейської інтеграції" / Авт. кол.: А. С. Гальчинський, В. М. Геєць. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 416 с. 2. Гриньова В. М. Фінанси підприємств: Навч. посіб. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда. – К.: Знання-Прес, 2004. – 424 с. 3. Гриньова В. М. Організаційно-економічні основи формування системи корпоративного управління в Україні / В. М. Гриньова, О. Є. Попов. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2003. – 324 с.

УДК 658.14/.17:339.9

Шведенко М. О.

Студент
факультету економіки і права ХНЕУ

ВПЛИВ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ НА ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВ

Важливим фактором глобалізації є поява світового фінансового ринку та глобальної банківської системи.

Глобалізації світового фінансового ринку та банківського і фінансового сервісу сприяли кілька чинників, наприклад, накопичення заощаджень, зокрема через запровадження пенсійних фондів, привело до виникнення значних резервів капіталів, які в руках професіоналів перетворюються на інвестиції.

Сучасні глобалізаційні процеси, які характеризуються "стиснутим" простором і часом та розмитими кордонами, відкривають великі можливості для світового розвитку, але й несуть із собою нові виклики, а часто й відверті загрози та втрати [1].

Глобалізація сприяє поширенню нових технологій по світу; дає можливість країнам залучати капітали транснаціональних корпорацій і банків до розв'язання проблем модернізації економіки та створення нових робочих місць; знижує витрати виробництва за рахунок оптимізації системи міжнародного поділу праці та зменшення митних бар'єрів; посилює взаєморозуміння між народами й країнами за рахунок розвитку комунікацій та єдиних споживчих стандартів.

Але, разом з тим, глобалізація посилила нерівномірності й суперечності у світовому розвитку. Вона не змогла розв'язати чи не найголовнішу проблему сучасності — ліквідувати відмінності в рівнях розвитку країн світу.

Глобальна інтеграція фінансових ринків, можливість миттєвого укладання угод між найвіддаленішими партнерами дає багато переваг для зацікавлених сторін.

У 2007 році заплановано здійснювати подальше вдосконалення міжбюджетних відносин, запровадження програмно-цільового методу планування на рівні місцевих бюджетів, що підсилить фі-



нансову основу місцевого самоврядування, підвищить ефективність використання бюджетних коштів у регіонах. Важливим є вдосконалення системи державного фінансового контролю як в інституційному, так і в методологічному аспектах, що, безумовно, дозволить підвищити якість планування та виконання бюджету [2].

У цілому неможливо здійснювати структурні зміни, якщо існує економічна і політична нестабільність. Тому першим завданням, яке сьогодні реалізується, є політична та макроекономічна стабільність. Курс на політичну стабільність, який сьогодні здійснюється Президентом спільно з урядом, буде підґрунтям для стабільної макроекономічної політики, в межах якої інноваційно-інвестиційні підходи реалізуватимуться в бюджеті 2007 року. Передусім потребують розв'язання проблеми оподаткування.

Розвиток фінансового сектору економіки зумовлює потребу вирішення багатьох питань. Зокрема, розв'язання поточних проблем полягає в удосконаленні норм, які стосуються валових витрат страхових резервів банків, наближенні до європейських стандартів бухгалтерського обліку банків і відображенні результатів діяльності банків.

Література: 1. Полозенко Д. Фінансова глобалізація та її можливі наслідки // Економіка України. – 2002. – №9. – С. 12 – 17. 2. Урядовий кур'єр. – 2006. – 30 листопада. – №226(3391).

Ярошевич Н. Б.

УДК 336.77

Канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету "Львівська політехніка"

Кондрат І. Ю.

Канд. екон. наук, доцент кафедри фінансів
Національного університету "Львівська політехніка"

ЗАЛУЧЕННЯ КРЕДИТНИХ РЕСУРСІВ ПІДПРИЄМСТВАМИ: ПОДАТКОВИЙ АСПЕКТ

Різноманітність і складність кредитних відносин визначає множинність форм прояву суті кредиту; питання про види кредиту є дискусійними. Дослідженню сутності й видів кредиту присвячено праці М. М. Александрової, Н. Г. Виговської, А. С. Гальчинського, А. Г. Голуб, А. Г. Загороднього, Г. Г. Кірейцева, О. Г. Партин, М. І. Савлука, Т. С. Смовженко, Л. П. Семенюк та ін.

За результатами аналізу публікацій з теорії кредиту можна стверджувати, що немає однакового трактування сутності, форм і видів кредиту. Практичним аспектом цієї проблеми є відсутність чіткості віднесення відсотків за користування різними видами кредитів підприємством у податковому обліку підприємства. Тому поділ видів кредиту за податковими наслідками кредитування для підприємства набуває актуальності.

Для виявлення податкових наслідків кредитування підприємства різними суб'єктами кредитування взято за основу класифікацію видів кредиту залежно від суб'єктів кредитних відносин, де кредит поділяється на банківський (суб'єктом кредитних відносин виступає банк), державний (суб'єкт кредитних відносин – держава), міжгосподарський. До видів міжгосподарського кредиту відносять комерційний кредит, дебіторсько-кредиторську заборгованість, тимчасову фінансову допомогу, лізинг, облігаційні позики підприємств.

Підприємство може одержати кредит від іншого підприємства в грошовій формі на засадах платності, строковості та поверненості у вигляді як безпосередньо позики (в національній чи іноземній валюті), тимчасової фінансової допомоги чи облігаційної позики, а також у товарній формі у вигляді комерційного кредиту (товарного кредиту), дебіторсько-кредиторської заборгованості чи лізингу.

Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" [1] оперує визначенням "фінансовий кредит" (кредит від банківської чи парабанківської установи). Підприємство також може отримати позику в грошовій формі від іншого підприємства-резидента, нерезидента (в тому числі з офшорної зони). Проценти за наданим підприємством фінансовим кредитом і позику в грошовій формі підприємство відносить на валові витрати періоду, в якому вони були нарахованими [1, п. 5.5, п. 7.9].

Керуючись твердженням, що об'єктом кредиту завжди є позичена вартість, до різновидів кредиту відносять комерційний кредит та лізинговий кредит; а твердження про перерозподіл віль-

© Ярошевич Н. Б., Кондрат І. Ю., 2007

них грошових коштів на основі зворотності, платності і строковості — облігаційні позики та тимчасову фінансову допомогу.

Згідно з роботою [2], товарний кредит — це товари, що передаються резидентом або нерезидентом у власність юридичним або фізичним особам на умовах угоди, яка передбачає відстрочення остаточного розрахунку на певний строк і під відсоток. До первісної вартості запасів підприємства не включаються відсотки за користування кредитами на придбання запасів; такі відсотки відносяться на витрати періоду [3]. Проте відсотки за товарним кредитом можуть вважатися витратами, пов'язаними з придбанням товарів, що обумовлює необхідність їх віднесення до вартості товарів. А згідно з джерелом [1] відсотки за товарними кредитами чи кредитами банків на придбання основних фондів включаються до вартості основних фондів, а не відносяться на витрати періоду.

Пеня, нарахована підприємству і сплачена ним за користування кредиторською заборгованістю, не включається до валових витрат підприємства у звітному періоді, а відшкодовується з прибутку.

Поворотна фінансова допомога завжди є "безвідсотковою" відповідно до роз'яснень МФУ [4]. Проте якщо поворотна фінансова допомога надана підприємству від осіб платників податку на прибуток, то підприємство зобов'язане нарахувати умовні відсотки на суму поворотної фінансової допомоги та включити їх до складу валових витрат, при цьому при одержанні й поверненні поворотної фінансової допомоги валові доходи і валові витрати не виникають [1, п. 7.2 ст. 7, ст. 10]. Умовні відсотки [4], нараховані на суму поворотної фінансової допомоги, будуть у податковому обліку підприємства вважатися доходом та включатися до валових доходів.

Облігаційна позика є позиковою операцією підприємства, опосередкованою емісією облігацій. За процентними цінними паперами, емітованими підприємством, суми процентів включаються до складу його валових витрат за податковий період, протягом якого була здійснена виплата таких процентів. За дисконтними цінними паперами, емітованими підприємством, балансові збитки від їх розміщення відносяться до складу його валових витрат у податковий період, протягом якого відбулося погашення цінних паперів [1, п. 7.9].

Лізинговий кредит може бути наданий підприємству у формі фінансового чи оперативного лізингу. Основні складові лізингового платежу беруть участь у формуванні об'єкта оподаткування [1, пп. 7.9.6]. Винагорода за фінансовий та оперативний лізинг для орендаря включається до валових витрат. Договір фінансового лізингу користується податковими пільгами щодо сплати ПДВ, оскільки платежі за фінансовим лізингом виключено з об'єкта оподаткування ПДВ [2, п. 3.2.2]. При оперативній оренді лізинговий платіж розглядається як оплата вартості послуг за договором лізингу та є об'єктом обкладення ПДВ [2, п. 3.1.1].

Класифікації видів кредиту слід доповнити класифікацією за критерієм податкових наслідків кредитування підприємства, відповідно до якого кредити поділяються на: 1) кредити, що ведуть до збільшення валових витрат (фінансовий (від банківських і парабанківських установ)); грошова позика підприємства підприємству; облігаційна позика; лізинговий кредит); 2) кредити, котрі ведуть до збільшення валових доходів (поворотна фінансова допомога); 3) кредити, які ведуть до збільшення балансової вартості необоротних активів (комерційний/товарний кредит); 4) кредити, що ведуть до зменшення чистого прибутку (дебіторсько-кредиторська заборгованість). При прийнятті рішення щодо кредитування підприємствам рекомендується керуватися вищенаведеною класифікацією.

Література: 1. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 22.05.97 р. 283-97-ВР // Все про бухгалтерський облік. — 2001. — №52(598). — С. 4 — 49. 2. Закон України "Про податок на додану вартість" від 03.04.1997 р. №723/97-ВР // Все про бухгалтерський облік. — 2001. — №113(659). — С. 20 — 21. 3. П(С)БО 9 "Запаси". Наказ МФУ від 20.10.99. №246 // Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні. Нормативно-практичні матеріали. — Львів: Інтелект Захід, 2000. — 444 с. 4. Лист МФУ від 14.11.2003 р. №31-04200-30-25/5432 // Дебет-кредит — 2003. — №48. — С. 12. 5. П(С)БО 15 "Дохід". Наказ МФУ від 29.11.99, №290 // Національні стандарти бухгалтерського обліку в Україні. Нормативно-практичні матеріали. — Львів: Інтелект Захід, 2000. — 444 с.

УДК 658.15

Якименко І. Ю.

Студент 4 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ОЦІНКА ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА З УРАХУВАННЯМ ЕТАПУ ЙОГО ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ

В ринкових умовах господарювання фінансова стійкість підприємства є важливою передумовою його економічного розвитку. Для ефективного управління фінансовою стійкістю підприємств необхідно застосовувати адекватні методи та моделі її оцінювання.

© Якименко І. Ю., 2007



Проблемою оцінки та управління фінансовою стійкістю підприємств займалися Є. Альтман, В. В. Артеменко, Ю. О. Бабичева, І. Т. Балабанова, М. Д. Білик, Дж. Ван-Хорн, К. Друрі, В. В. Ковальова, М. Я. Коробов, В. І. Макарьєва, Н. А. Мамонтова, В. М. Родіонова, М. О. Федотова, Ю. С. Цал-Цалко, Ю. С. Шабліста, А. Д. Шеремет, Р. Холт, В. Г. Якін та інші вчені-економісти. Але в сучасній економічній літературі немає єдиного підходу щодо методів та моделей, за допомогою яких можливо повно оцінити фінансову стійкість підприємства з урахуванням стану його життєвого циклу, обсягу діяльності, галузевої приналежності.

Метою дослідження є обґрунтування методів та моделей оцінювання фінансової стійкості підприємства з урахуванням стадії його життєвого циклу.

На основі узагальнення праць [1 – 4] у таблиці подано методи й моделі оцінювання фінансової стійкості підприємства залежно від етапу його життєвого циклу.

Таблиця

Методи й моделі оцінювання фінансової стійкості підприємства

Найменування методу/моделі	Етап життєвого циклу підприємства	Переваги методу/моделі	Недоліки методу/моделі
Метод фінансових коефіцієнтів	Зародження; зростання; зрілість; спад	Простота розрахунків, доступність інформації; можливість оцінити динаміку показників та провести порівняльний аналіз результатів	Відсутність деяких нормативних значень для вітчизняних підприємств; не враховує галузевої приналежності й розмірів підприємства
Інтегральний метод	Зростання; зрілість	Дозволяє провести статистичну оцінку фінансової стійкості з подальшим аналізом отриманих результатів	Складний в обчисленні; має обмежену сферу використання; суб'єктивізм в оцінках
Метод бальної оцінки	Зростання; зрілість	Дозволяє скласти рейтингову оцінку фінансової стійкості підприємств	Має обмежену сферу застосування
Маржинальний аналіз фінансової стійкості	Зрілість	Дозволяє визначити запас фінансової стійкості; враховує постійні та змінні витрати на виробництво продукції; можливість прогнозування фінансової стійкості	Необхідна спеціально зібрана інформація про фінансові показники підприємства
Агрегатний метод	Зростання	Відображає надлишок чи недостачу джерел фінансування ресурсів; простота застосування; доступність інформації, необхідної для розрахунку	Показник загальної величини основних джерел формування запасів та витрат є наближеним
Метод абсолютних показників	Зародження	Дозволяє з найменшими затратами часу визначити забезпеченість підприємства власними обіговими коштами	Є досить спрощеним, на його основі можна лише зробити припущення про фінансову стійкість підприємства
Моделі Альтмана; Чессера; Ліса; Таффлера; банку Франції	Спад	Мають невелику кількість значущих показників; низька трудомісткість використання; інформація для визначення є доступною; дають змогу проаналізувати не тільки фінансову стійкість, але й оцінити ймовірність банкрутства; забезпечують інтегральну оцінку	Низька достовірність отриманих результатів, різні результати за різними моделями для одного підприємства

Використання обґрунтованих методів та моделей оцінювання фінансової стійкості підприємств залежно від стадії його життєвого циклу дозволить з меншими витратами часу провести оцінку й отримати необхідну інформацію для прийняття рішень щодо управління фінансовим станом підприємства. Перспективами дослідження виступають проблеми оцінювання фінансової стійкості підприємства з урахуванням його галузевої приналежності та обсягів діяльності.

Література: 1. Білик М. Д. Сутність і оцінка фінансового стану підприємств // Фінанси України. – 2005. – №3. – С. 117 – 128. 2. Коробов М. Я. Фінансово-економічний аналіз діяльності підприємств: Навч. посібник. – К.: Знання, 2000. – 380 с. 3. Шабліста Л. М. Фінансова стійкість підприємства: сутність і методи оцінки // Економіка і прогнозування – 2006. – №2. – С. 46 – 57. 4. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу: Учеб. и практ. пособие / А. Д. Шеремет, Е. В. Негашев. – 3-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 208 с.

Зміст

Секція 1

Підвищення якості освіти при пріоритетному розвитку наукових досліджень (у контексті Болонського процесу)

Беседовський О. М. Формування індивідуальних навчальних планів студентів відповідно до вимог Болонського процесу.....	3
Бузінова Г. В. Освіта як складова інтелектуального капіталу підприємства.....	4
Гулякін Є. І. Взаємодія між закладами освіти та підприємствами з метою підвищення ефективності адаптації до умов зовнішнього середовища.....	6
Твердохлеб А. Ю. Проблемы и перспективы повышения качества образования в контексте Болонского процесса.....	7
Єрмоленко О. А., Голубев С. М. Значення стандартизації освіти у формуванні людського капіталу.....	9
Коноваленко О. И., Мамалыга В. В. Психологический аспект адаптации студентов Харьковского национального экономического университета к инновационным преобразованиям в контексте Болонского процесса.....	10
Корженко Г. О., Купріяненко О. О. Обмін студентами як основа інтеграції української освіти в міжнародний простір.....	12
Мартиянова М. П., Лукинская М. Ю. Развитие у студентов мотивации к учебе в контексте Болонского процесса.....	13
Медведев І. А., Дмух Н. М. Реалізації державної освітньої політики: культурно-управлінський аспект.....	14
Хільчевська І. Г. Формування системи інтеграційних зв'язків Міжрегіональної Академії управління персоналом у світовому освітньому просторі.....	17
Щербіна В. К. Новітній зміст підготовки вчителя економіки.....	18

Секція 2

Бухгалтерський облік і аналіз як інструмент управління витратами підприємства та прийняття управлінських рішень

Басова І. О. Проблеми формування підсистеми управлінського обліку на підприємстві.....	20
Винник С. М. Оцінка ефективності роботи системи кадрового забезпечення.....	21
Головач О. В. Классификация материальных затрат – основа организации их качественного учета.....	22
Горлянова Ю. С. Необхідність організації обліку витрат на малих підприємствах.....	24
Лаврентьева Л. С. Аналіз відповідності параметрів продукції потребам споживачів при прийнятті управлінських рішень.....	25
Олійник О. Б. Проблеми організації безтарифної форми оплати праці як інструмент управління витратами підприємства.....	26
Пасенко Н. С. Проблеми формування собівартості наданих послуг на будівельних підприємствах.....	27
Самойленко В. В. Усовершенствование учета затрат в комплексных производствах.....	29
Сахаров П. О. Оцінка аналізу розподілу непрямих витрат у формуванні собівартості продукції.....	30
Тирінов А. В. Аналіз фінансових результатів у підвищенні ефективності діяльності підприємства.....	31
Чилибьева О. В., Салашенко Т. И. Проблема выбора эффективного метода разделения затрат на машиностроительных предприятиях.....	32



Секція 3

Формування фінансових ресурсів підприємств в умовах глобалізації

Біккузін К. В. Критерії вибору методів інвестування.....	34
Брінцева О. Г. Удосконалення системи управління витратами на основі концепції життєвого циклу	35
Бровко К. М. Роль стратегічного комплексу маркетингу у формуванні фінансових потоків підприємства.....	36
Горобець М. О. Управління валютними грошовими потоками в процесі зовнішньоекономічної діяльності підприємства.....	38
Гриньова М. А. Функціонально-вартісний аналіз в оцінці інноваційної діяльності підприємства.....	39
Грузіна І. А. Особливості фінансування інноваційної діяльності підприємств.....	40
Даценко І. В. Комплексна оцінка використання економічних ресурсів підприємства.....	42
Жура Т. О. Обґрунтування вибору стратегій міжнародного маркетингу підприємства.....	43
Запорожан В. І. Перспективи розвитку ринку факторингових послуг в Україні.....	45
Зуева Г. С., Толокнеева Т. Б. Роль інвестицій в умовах глобалізації.....	47
Зінченко Н. І. Етапи визначення кредитно-рейтингової оцінки підприємств-емітентів.....	48
Коретнік О. С. Визначення етапів формування інвестиційного портфеля банку.....	49
Йовенко М. А. Істочники формування фінансових ресурсів підприємства.....	50
Кузьменко Т. В. Розвиток експортного потенціалу України.....	52
Кузьминчук Н. В., Турленко Ю. О. Теоретичні аспекти фінансового планування на підприємствах у сучасних умовах.....	53
Лисенко О. С. Особливості впровадження збалансованої системи показників на підприємствах України.....	54
Могилко Е. В. Аналіз осуществлення прямих іностраних інвестицій в економіку України.....	55
Музік Є. О. Методи визначення ступеня ризику портфеля цінних паперів та їх застосування на фондовому ринку України.....	56
Мажник І. І., Мучкина А. П. Финансовый аспект стратегического управления предприятием.....	57
Новикова М. В. Основные принципы и источники формирования инвестиционного финансирования процессов реструктуризации.....	59
Одинцова Н. Г., Кривчач Е. В. Информационные технологии в условиях глобалізації.....	60
Омельченко О. І. Місце фінансового планування в управлінні фінансовими ресурсами підприємства.....	62
Омельчук Н. Н. Роль проектного фінансування в ринковій економіці.....	63
Пекарська К. А. Управління інвестиційними ризиками на підприємстві.....	64
Пересада В. М. Єврооблігації українських банків як ефективне джерело залучення фінансових ресурсів на міжнародних ринках капіталу.....	66
Погосова М. Ю. Факторний аналіз складових моделі адаптивного управління прибутком підприємства.....	67
Пономаренко Е. Э. Формирование фінансових ресурсів підприємств в умовах глобалізації.....	69
Птащенко О. В. Фінансова складова ресурсного забезпечення інноваційного потенціалу підприємства.....	71
Салашенко Т. І., Чилибьева О. В. Модель оцінки конкурентоспособности открытых акционерных обществ.....	72
Тимонин К. А. Оцінка стоимости бренда підприємства как источника формирования его дополнительных фінансових ресурсів.....	74
Смоляк В. А. Аналіз специфіки впливу отдельных факторов на состав и структуру оборотных средств підприємств.....	75
Стародуб В. В. Методичні підходи щодо аналізу ймовірності банкрутства підприємств.....	77
Тараненко А. А. Фінансове управління підприємством в умовах глобалізації.....	78
Шведенко М. О. Вплив глобалізації на формування фінансових ресурсів підприємств.....	79
Ярошевич Н. Б., Кондрат І. Ю. Залучення кредитних ресурсів підприємствами: податковий аспект.....	80
Якименко І. Ю. Оцінка фінансової стійкості підприємства з урахуванням етапу його життєвого циклу.....	81