

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

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»

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

№ 53 (1026) 2013

Збірник наукових праць

Видання засновано у 1961 році

Харків
НТУ «ХПІ» 2013

Вісник Національного технічного університету «ХПІ»

Збірник наукових праць. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026)–200 с.

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

Збірник виходить українською та російською мовами.

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

Координаційна рада:

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

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

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

Редакційна колегія серії:

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

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

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

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

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

Рекомендовано до друку вченою радою НТУ «ХПІ»

Протокол № 9 від 01 листопада 2013 р.

© Національний технічний університет «ХПІ», 2013

УДК 681.83

О. Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ»**ВИБІР ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ
З ВИКОРИСТАННЯМ ІМІТАЦІЙНОГО МОДЕЛЮВАННЯ**

В роботі розглянуто вибір інвестиційного проекту з використанням імітаційного моделювання. Досліджено історію розвитку імітаційного моделювання. Наведено теоретико-методологічні засади імітаційного моделювання. Проведено імітаційний експеримент з використанням засобів програмування MS EXCEL і порівняльний аналіз результатів моделювання.

Ключові слова: імітаційне моделювання, інвестиційний проект, імітаційний експеримент, засоби програмування MS EXCEL.

Вступ. Імітаційне моделювання як вид комп'ютерного моделювання економіки застосовується з початку 1960-х рр. Трохи пізніше були створені перші інструментальні засоби імітаційного моделювання, що називаються мовами моделювання, кількість яких до кінця 1970-х рр. нараховувала вже більше сотні. Системи імітаційного моделювання найактивніше почали використовуватися в 80-ті роки, коли в різних країнах застосовувалося більше 20 різних систем. Найбільш поширеними були GASP-IV, Simula-67, GPSS-V і SLAM-II, які, проте, мали багато недоліків. У якості типових представників покоління систем імітаційного моделювання 90-х років можна назвати наступні поширені пакети: Process Charter-1.0.2, Powersim-2.01, Lthink-3.0.61, Extend+BPR-3.1, ReThink. Спроби створення універсальної системи імітаційного моделювання привели до появи системи Pilgrim-2.1, яка володіє широким спектром можливостей імітації часової, просторової та фінансової динаміки модельованих об'єктів [1].

Імітація (від лат. *imitation* – наслідування) – це відтворення певним чином явищ, подій, дій, об'єктів [2-6].

Імітаційне моделювання – це вид комп'ютерного моделювання, для якого характерним є відтворення на комп'ютері (імітація) процесу функціонування досліджуваної складної системи [2-6].

Імітаційні моделі можуть бути *детермінованими* і *стохастичними* [2-6]. У *стохастичних моделях* за допомогою генераторів (датчиків) випадкових чисел імітується вплив (дія) невизначених і випадкових чинників. Такий метод імітаційного моделювання дістав назву *методу статистичного моделювання (чи методу Монте-Карло)* [2-6]. Сьогодні його вважають одним із найефективніших методів дослідження складних систем, а часто і єдиним практично доступним методом отримання нової інформації про поведінку гіпотетичної системи (на етапі її проектування). Тому використання імітаційного моделювання для вибору інвестиційного проекту з множини альтернативних варіантів є актуальним і має важливе практичне значення, оскільки проведення реальних експериментів з економічними системами, принаймні, безрозсудно, вимагає значних витрат і навряд чи буде здійснено на практиці.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Теоретичні та практичні питання використання імітаційного моделювання для дослідження економічних процесів

розглянуті в багатьох працях [1-9]. Зокрема, в роботах [1, 4] для імітаційного моделювання економічних процесів застосовується система Pilgrim. В роботі [3] розглянуто особливості імітаційного моделювання з використанням блоків SIMULINK системи MATLAB. Електронні таблиці EXCEL є універсальним обчислювальним інструментом, які відкрили нову епоху у програмуванні – так зване «програмування без мови», завдяки чому складні розрахунки стали доступними непрограмістам. Саме їх використанню для імітаційного моделювання економічних процесів, наприклад таких як вибір інвестиційного проекту з множини альтернативних варіантів, присвячені роботи [7-9].

Метою дослідження є вибір інвестиційного проекту з використанням двох засобів MS EXCEL для імітаційного моделювання: його функцій та інструмента Генератор випадкових чисел, – та їх порівняльний аналіз.

Постановка задачі. Розглянуто задачу про вибір інвестиційного проекту з виробництва нового продукту.

В процесі попереднього аналізу експертами були виявлені три ключові параметри проекту і визначені можливі межі їх змін (табл. 1). Інші параметри проекту вважаються за постійні величини (табл. 2).

Таблиця 1. Змінні параметри проекту за інвестиційним проектом.

Сценарій	Найгірший	Найкращий
Обсяг випуску – Q	150	300
Ціна за штуку – P	40	55
Змінні витрати – V	35	25

Таблиця 2. Незмінні параметри проекту за інвестиційним проектом.

Показники	Найбільш імовірне значення
Постійні витрати – F , тис. грн.	500
Амортизація – A , тис. грн.	100
Норма податку на прибуток – T , %	24
Норма дисконту – r , %	13
Термін проекту – n , років	5
Початкові інвестиції – I_0 , тис. грн.	2000

Методологія. Для проведення імітаційного експерименту використовувався наступний алгоритм [7]:

1. Встановлення взаємозв'язків між початковими та вихідними показниками у вигляді математичного рівняння або нерівності.
2. Завдання законів розподілу ймовірностей для ключових параметрів моделі.
3. Проведення комп'ютерної імітації значень ключових параметрів моделі.
4. Розрахунок основних характеристик розподілів початкових і вихідних показників.
5. Проведення аналізу отриманих результатів і прийняти рішення.

На першому етапі алгоритму було визначено залежність результуючого показника від початкових. При цьому у якості результуючого показника було обрано чисту поточну (теперішню) вартість проекту NPV [7, 8]:

$$NPV = \sum_{t=1}^n \frac{NCF_t}{(1+r)^t} - I_o, \quad (1)$$

де NCF_t – величина чистого потоку платежів у періоді t .

З метою спрощення вважалося, що потік платежів, який генерується проектом, має вигляд ануїтету. Тоді величина потоку платежів NCF для будь-якого періоду t однакова та може бути визначена зі співвідношення [7, 8]:

$$NCF_t = ((P - V) \cdot Q - A - F) \cdot (1 - T) + A. \quad (2)$$

На другому етапі алгоритму було обрано закони розподілу ймовірностей ключових змінних. Припускалося, що всі ключові змінні мають рівномірний розподіл імовірності. Реалізація третього етапу алгоритму – імітаційного моделювання здійснювалася з використанням засобів програмування MS EXCEL, а саме функцій MS EXCEL та інструмента Генератор випадкових чисел.

Результати досліджень. Розглянемо результати імітаційного моделювання з використанням функцій MS EXCEL (рис. 1):

	A	B	C	D	E	F
1	Імітаційний	аналіз	(Метод Монте-Карло)			
2	Початкові інвестиції (I)	2000	Норма дисконту (r)	0,13		
3	Постійні витрати (F)	500	Податок (T)	0,24		
4	Амортизація (A)	100	Термін (n)	5		
5		Результати	аналізу			
6	Показники	Змінні витрати (V)	Кількість (Q)	Ціна (P)	Надходження (NCF _t)	NPV
8	Середнє значення	29,94188377	226,5490982	47,4248497	2656,818196	7344,644017
9	Стандартне відхилення	3,075312073	43,76017596	4,600673442	1150,920129	4048,052256
10	Коефіцієнт варіації	0,102709372	0,193159789	0,097009763	0,433194913	0,55115704
11	Мінімум	25	150	40	396,4	-605,769528
12	Максимум	35	300	55	6370	20404,76314
13	Число випадків NPV<0					5
14	Сума збитків=					-1098,8725
15	Сумма доходів=					3666076,237
16						
17	Імовірність p(NPV<=X)			Величина (X)	Нормал. (X)	p(NPV<=X)
18					-1,814364922	0,034810781

Рис. 1 – Результати аналізу.

Як видно з рис. 1, сума всіх від'ємних значень NPV в отриманій генеральній сукупності, що дорівнює -1099 грн., може бути інтерпретована як чиста вартість невизначеності для інвестора у випадку прийняття проекту. Аналогічно сума всіх невід'ємних значень NPV , що дорівнює 3666076,2 грн., може трактуватися як чиста вартість невизначеності для інвестора у випадку відхилення проекту. Отже, отримані показники наочно демонструють несумірність суми можливих збитків стосовно загальної суми доходів (-1099 й 3666076,2 відповідно). Величина очікуваної NPV дорівнює 7344,64 при стандартному відхиленні 4048,05. Коефіцієнт варіації дорівнює 0,55.

Для більш зручного та ефективного розв'язання задачі у середовищі MS EXCEL використовувався спеціальний інструмент аналізу – Генератор випадкових чисел. Цей інструмент призначений для автоматичної генерації множини даних (генеральної сукупності) заданого об'єму, елементи якого характеризуються певним розподілом

імовірностей. Результати проведеного імітаційного експерименту ненабагато відрізняються від попередніх (рис. 2).

	A	B	C	D	E	F
1	Імітаційний	аналіз	(Метод Монте-Карло)			
2	Початкові інвестиції (I)	2000	Норма дисконту (r)	0,13		
3	Постійні витрати (F)	500	Податок (T)	0,24		
4	Амортизація (A)	100	Термін (n)	5		
5		Результати	аналізу			
6	Показники	Змінні витрати (V)	Кількість (Q)	Ціна (P)	Надходження (NCFt)	NPV
7						
8	Середнє значення	29,943673	211,6329779	48,66328188	2735,725942	7622,180806
9	Стандартне відхилення	3,578867932	55,08828068	5,509839048	1097,655545	3860,708396
10	Коефіцієнт варіації	0,119520005	0,260301023	0,113223746	0,401230082	0,506509685
11	Мінімум	19,29852736	47,77591976	32,27456896	115,1561649	-1594,96914
12	Максимум	42,13252544	399,2517829	67,42860556	7319,623865	23744,80988
13	Число випадків NPV<0					10
14	Сума збитків=					-6790,7763
15	Сума доходів=					3817881,18
16						
17	P(E<=0)	2,9602E-17	6,10911E-05	5,13782E-19	0,006345304	0,024174053
18	P(E<=MIN(E))	1	0,001467596	0,001467596	0,008483443	0,008483443
19	P(M(E)+σ<=E<=max)	0,158325383	0,158325383	0,158325383	0,158640425	0,158640425
20	P(M(E)-σ<=E<=M(E))	0,341344746	0,341344746	0,341344746	0,341344746	0,341344746

Рис. 2 – Результати аналізу.

Як видно з рис. 2, величина очікуваної *NPV* дорівнює 7622,18 при стандартному відхиленні 3860,7. Коефіцієнт варіації (0,5) трохи нижче, тому ризик даного проекту в цілому нижче середнього ризику інвестиційного портфеля фірми. Загальна кількість від'ємних значень *NPV* у вибірці становить 10 з 500. Отже, з імовірністю близько 97,6% можна стверджувати, що чиста теперішня вартість проекту буде більше 0. При цьому ймовірність того, що величина *NPV* виявиться більше ніж $M(NPV) + \sigma$, дорівнює 15,8%. Імовірність потрапляння значення *NPV* в інтервал $[M(NPV) - \sigma, M(NPV)]$ дорівнює 34%.

Висновки:

1. Досліджено історію розвитку імітаційного моделювання як виду комп'ютерного моделювання економіки, розглянуто найпоширеніші мови моделювання.

2. Наведено теоретико-методологічні засади імітаційного моделювання, а саме: поняття імітації, імітаційного моделювання, класифікацію імітаційних моделей, етапи проведення імітаційного експерименту.

3. Розглянуто задачу про вибір інвестиційного проекту з виробництва нового продукту. Для проведення імітаційного експерименту застосовувалися засоби програмування MS EXCEL, а саме функції MS EXCEL та інструмент Генератор випадкових чисел. Результати імітаційних експериментів, отримані з використанням двох засобів програмування MS EXCEL, не набагато відрізняються одне від одного, проте імітаційне моделювання з застосуванням інструменту Генератор випадкових чисел зручніше, займає менше часу порівняно з функціями MS EXCEL і тому може бути рекомендовано для комп'ютерного моделювання.

Список літератури: 1. Емельянов А.А., Власова Е.А. Имитационное моделирование экономических процессов. – М. Московский международный институт эконометрики, информатики, финансов и права. 2003. – 92 с. 2. Вітлінський В.В., Вітлінський Г.І. Моделювання економіки: навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц. – К.: КНЕУ, 2005. – 306 с. 3. Снетков Н.Н. Имитационное моделирование экономических процессов: Учебно-практическое пособие. – М.: Изд.центр ЕАОИ, 2008. – 228 с.

4. Емельянов А.А. Имитационное моделирование экономических процессов: Учеб. пособие / А.А. Емельянов, Е.А. Власова, Р.В. Дума; Под ред. А.А. Емельянова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 368 с. 5. Трусов П.В. Введение в математическое моделирование: учеб. Пособие. – М.: Логос, 2005. – 440 с. 6. Власов М.П. Моделирование экономических процессов / М.П. Власов, П.Д. Шимко. – Ростов н/Д: Феникс, 2005. – 409 с. 7. Лукасевич И.Я. Анализ финансовых операций. Методы, модели, техника вычислений: учеб. Пособие для вузов. – М.: Финансы, 1998. – 400 с. 8. Расторгуев Д.Н. Методические рекомендации к практическим занятиям по компьютерному моделированию социально-экономических процессов. – Ульяновск: УлГТУ, 2006. – 32 с. 9. Мур Дж., Уэдерфорд Л. Экономическое моделирование в Microsoft Excel: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2004. – 1024 с.

Надійшла до редакції 24.10.2013

УДК 681.83

Вибір інвестиційного проекту з використанням імітаційного моделювання / Білоцерківський О. Б. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 3–7. – Бібліогр.: 9 назв.

В статті розглянуто вибір інвестиційного проекту з використанням імітаційного моделювання. Досліджено історію розвитку імітаційного моделювання. Представлено теоретико-методологічні основи імітаційного моделювання. Проведено імітаційний експеримент з використанням засобів програмування MS Excel і порівняльний аналіз результатів моделювання.

Ключевые слова: імітаційне моделювання, інвестиційний проект, імітаційний експеримент, засоби програмування MS Excel.

In the article the using of imitation modeling for choice of investment project is considered. The history of imitation modeling development is investigated. Theoretical and methodological bases of imitation modeling are presented. An imitation experiment is executed. The programming facilities of MS Excel are used. Comparative analysis of modeling results is carried out.

Keywords: imitation modeling, investment project, imitation experiment, programming facilities of MS Excel.

УДК 330.31: 628.477.6

О. В. БОНДАРЕНКО, асистент, ХНУМГ ім. О.М. Бекетова, Харків

ОЦІНКА ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА РЕЦИКЛІНГ ВІДХОДІВ ВИРОБНИЦТВА, БУДІВНИЦТВА І ЗНОСУ

Розглядаються проблеми поводження з відходами. З метою зменшення відходів і збільшення частки використання вторинних матеріальних ресурсів, що залучаються до господарського обороту, виявлені фактори, що впливають на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу.

Ключові слова: відходи виробництва, будівництва і зносу, рециклінг, фактори, інфраструктура, інвестиції.

Вступ. Головною проблемою поводження з відходами є й залишається роздільний збір, переробка сміття та його утилізація. Переробка відходів стала однією з найважливіших проблем одержання додаткових матеріальних ресурсів і охорони навколишнього середовища. За даними ISWA (Міжнародної Асоціації Твердих Відходів, International Solid Waste Association) глобальний ринок твердих побутових відходів і промислових відходів становить близько 4 млрд тонн. У випадку України це більше 10 млн тонн ТПВ і більше 120 млн тонн промислових відходів у рік. Але середній рівень утилізації ТПВ в Україні не перевищує 6%. У той же час Президент

ISWA Джефф Куппер оцінив потенціал ринку ТПВ України в більш ніж 1 млрд євро/рік [12].

Аналіз останніх досліджень та літератури. Загальною теоретичною основою дослідження послужили наукові праці зарубіжних та вітчизняних авторів, присвячених питанням збору і утилізації відходів: Гороха М.П., Касімова О.М., Коваленка О.М., Корінка І.В., Міщенко В.С., Семенова В.Т., Стольберга Ф.В., Черпа О.М. [1, 2, 3, 10, 11] та ін. Аналіз наукових досліджень цих авторів показує, що в даний час в Україні відсутня єдина концепція рециклінгу відходів.

Мета дослідження, постановка проблеми. Утворення та використання вторинної сировини і відходів виробництва наведено у табл. 1 [8].

Слід підкреслити що з 2010 р. статистичні дані відходів будівельного виробництва в Україні відсутні. Це більше 300 тис м³ у рік. Якщо зібрати ці відходи і переробити їх на заводах залізобетонних конструкцій, то рівень використання цих відходів збільшиться в 10 раз, тому в статистичному щорічнику України за 2014 рік необхідно виділити окрему строку для обліку «Відходи будівництва і зносу» і показувати обсяги утворення, рівень використання і частку отриманої вторинної сировини із цих відходів.

На цей час в Україні не існує єдиного поняття відходів будівництва і зносу. Тому скудна теорія о них викладається в розділі «Утилізація відходів виробництва будівельних матеріалів» [10].

Відходи будівництва і зносу – це залишки будівельних матеріалів і їх упаковки і сміття, які утворюються в ході зведення об'єктів, реконструкції, ремонті і зносі будинків, споруджень і житла.

Універсальність утилізації відходів виробництва будівельних матеріалів і відходів будівництва і зносу доцільно також відносити до відходів виробництва.

До відходів виробництва відносяться залишки сировини, матеріалів, речовин, виробів, предметів що утворилися в процесі виробництва продукції, виконання робіт (послуг) і що втратили повністю або частково вихідні споживчі властивості [5]. Це пов'язано з тим, що ці відходи будуть представляти одну з основних по масі групи міських відходів. Наприклад, у Китаї, де багато будують відходи будівництва і зносу становлять більше 30% міських відходів. Направляти на переробку «Відходи будівництва і зносу» в Україні необхідно на заводи залізобетонних конструкцій, гранітні кар'єри, де є спеціальне обладнання для здрібнювання на фракції. Значна частина цих відходів утилізується на місцях. Інша частина йде на будівництво сільських доріг або в ґрунт для формування рельєфу.

Відходи будівельного комплексу використовують у технологічному процесі виробництва будівельних матеріалів як добавки до сировини або напівфабрикатів. У будівництві значні обсяги відходів становлять некондиційні, браковані бетонні і залізобетонні вироби, а також конструкції, що утворюються при зносі будинків, залишки бетону на будівельних майданчиках. Переробка таких відходів вимагає руйнування конструкції за допомогою спеціального обладнання, витяг арматури, дроблення, фракціонування, промивання. Такий бетон після дроблення використовують як заповнювач при виробництві бетону. Бій глиняної цегли і керамічної плитки після дроблення використовують як щебінь в загальнобудівельних роботах, але не для зведення висотних будинків.

Таблиця 1. Утворення та використання вторинної сировини і відходів виробництва

Показники	Утворено, тис. т					Рівень використання вторинної сировини в обсязі знов утвореної, відсотків					Частка вторинної сировини, видаленої, знешкодженої або захованої ¹ , в обсязі знов утвореної, відсотків				
	2000	2005	2008	2009	2009	2000	2005	2008	2009	2009	2000	2005	2008	2009	
Усього, у тому числі	184192,4	231189,5	278252,5	246381,7		41,2	65,0	43,5	42,5	43,4	8,3	7,7	6,9		
сировина полімерна вторинна	9,6	21,0	32,1	25,8		55,6	72,4	100,0	83,0	1,9	8,7	9,9	9,4		
матеріали текстильні вторинні	6,0	4,9	4,5	2,9		100,0	100,0	100,0	100,0	14,1	20,0	14,8	20,1		
склобій покупний	39,5	106,8	99,1	89,4		100,0	100,0	100,0	100,0	1,3	1,6	1,8	1,1		
шлаки виробництв доменного	12259,4	14141,1	14207,2	11796,5		62,3	66,6	65,4	52,5	0,6	—	—	2,0		
сталеплавального	4974,1	7073,7	7193,5	5668,0		39,2	82,3	69,5	98,1	2,8	13,0	10,1	12,0		
феросплавного	1121,7	1261,4	1189,1	661,1		65,2	98,9	86,8	81,9	—	—	—	—		
зола та золошлакові відходи теплових електростанцій і місцевих котелень	10198,6	7952,7	8977,3	7801,6		10,1	20,0	12,0	10,5	4,7	7,2	11,8	12,8		
відходи паперу та картону	41,2	85,4	138,1	114,9		100,0	100,0	100,0	100,0	2,3	3,2	2,5	4,2		
деревини, тис.м3 щільних	1378,8	1863,7	2166,1	1171,5		51,8	52,2	55,3	67,5	22,2	21,6	22,3	16,1		
шкіряні	9,4	9,2	6,6	6,8		55,3	46,8	57,1	33,2	12,2	18,3	33,9	50,9		
графітовісні	11,7	10,1	11,1	7,7		100,0	100,0	79,9	93,4	—	0,3	—	—		
вугледобутку та вуглебагачення	34457,4	28191,9	31645,2	28083,8		8,0	11,1	9,3	8,4	100,0	20,6	17,2	10,5		
будівельного виробництва (бетон і залізобетон), тис.м3	26,2	244,2	283,4	294,2		9,1	2,9	2,9	4,2	83,3	100,0	100,0	100,0		
тверді побутові	1459,1	3527,0	4369,9	4444,8		2,2	2,3	3,5	3,2	100,0	100,0	100,0	100,0		

¹ У 2000 році – частка вторинної сировини, знищеної або вивезеної на звалище.

На цей час відходи будівництва і зносу практично не використовуються, а розміщуються як правило на несанкціонованих смітниках.

Слід відзначити, що за будівельні відходи, які залишилися після ремонту квартири, несе відповідальність сам забудовник. Будівельні відходи в норму утворення і тариф не входять. Якщо вони утворилися, необхідно звернутися у районну житлову діляницю, заплатити по квитанції і вивести це сміття. Вартість вивозу сміття приблизно становить кілька десятків гривень і залежить від його кількості і відстані від Вашого будинку до спеціально відведеного смітника.

У найближчі роки у зв'язку з масовою реконструкцією і повсюдним зносом панельного застарілого житлового фонду очікується ще більш різкий ріст кількості «Відходів будівництва і зносу».

Для оцінки відходів виробництва будемо опиратися на сучасну європейську статистику відходів і на оновлену вітчизняну. Формування європейської статистики по відходам почалося тільки на початку 2000-х років, а системні дані з'явилися в пресі тільки з 2006 року. Цьому сприяло прийняття Європейського класифікатора відходів. Державна служба статистики України з 2010 року перейшла також на нову форму статистичного обліку відходів. Основні показники утворення та поводження з відходами наведено у табл. 2, 3, 4 [9].

З таблиць видно, що керування відходами, безумовно, є екологічною проблемою.

Відповідно до прийнятої форми обліку річний обсяг генерування відходів склав 447,6 млн. тонн, а наявність відходів на кінець року – 14,42 млрд. тонн, тобто значно більше, ніж у попередні роки. У результаті, в оновленій статистиці, всі утворені відходи виявилися в статусі небезпечних. Це пов'язане з успадкованою ще з радянських часів градацією всіх відходів на чотири класи небезпеки. Фактично за європейськими стандартами в Україні в категорію небезпечних повинні попадати тільки відходи I-III класів небезпеки [4].

Таким чином відходи IV класу небезпеки можливо вивозити і захороняти на полігонах ТПВ, а I-III класи небезпеки на спеціально обладнаному полігоні промислових відходів.

Проблема відходів виробництва, будівництва і зносу може бути ефективно вирішена тільки при активній участі місцевої влади.

Метою даної роботи є зменшення відходів і збільшення частки використання вторинних матеріальних ресурсів, що залучаються до господарського обороту. Для цього необхідно визначити фактори, що впливають на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу.

Таблиця 2. Основні показники утворення та поводження з відходами, (тис.т)¹

Показники	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
									I–IV класів небезпеки	у тому числі I–III класів небезпеки
Утворено відходів ²	2613,2	2420,3	2411,8	2370,9	2585,2	2301,2	1230,3	419191,8	447641,2	1434,5
Отримано зі сторони	56,4	196,8	172,3	156,1	129,9	204,6	64,9	30019,2	74485,4	286,7
у тому числі з інших країн	6,3	2,0	1,3	1,5	0,5	4,1	40,6	2,5
Утилізовано, оброблено (перероблено)	1376,2	840,1	863,4	847,9	1031,2	918,9	825,9	145710,7	153687,4	597,5
Спалено	71,4	62,1	39,6	32,2	15,8	1058,6	1054,5	15,6
Передано на сторону	646,2	3306,3	2382,0	1879,6	1329,3	648,4	557,6	42104,2	93511,6	898,8
у тому числі іншим країнам	32,3	14,2	20,0	5,9	4,1	281,3	85,8	16,7
Видалено у спеціально відведені місця чи об'єкти	760,6	1102,8	948,5	1057,0	990,6	1066,3	333,2	336955,1	277106,8	138,5
Видалено у місця неорганізованого зберігання	13,2	13,4	1,8	1,9	1,4	4,8	0,8	860,9	331,4	0,0
Втрачено (випаровування, витікання, пожежі тощо)	106,6	12,7	24,2	0,5	0,5	1367,6	433,9	57,2
Наявність відходів на кінець року, млн.т	26,2	28,3	21,7	20,1	20,1	21,0	20,9	13267,5	14422,4	19,5
у розрахунку на 1 кв. км, т	43,5	47,0	35,9	33,3	33,4	34,8	34,6	21984,2	23897,9	32,3

¹ До 2009 року включно наведено дані по відходах I–III класів небезпеки, з 2010 року – по відходах I–IV класів небезпеки.

² До 2010 року включно наведено дані від економічної діяльності підприємств та організацій, у 2011 році – з урахуванням відходів, утворених у домогосподарствах.

Таблиця 3. Утворення відходів за класами небезпеки, (тис.т)

Показники	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього у тому числі	2613,2	2420,3	2411,8	2370,9	2585,2	2301,2	1230,3	419191,8	447641,2
I класу небезпеки	13,9	5,9	12,6	15,0	12,8	10,7	3,8	5,0	4,4
II класу небезпеки	176,0	298,5	320,8	414,0	430,7	367,2	299,1	506,5	412,7
III класу небезпеки	2423,4	2115,9	2078,4	1941,9	2141,7	1923,3	927,4	1148,3	1017,4
IV класу небезпеки	417532,0	446206,7

Таблиця 4. Наявність відходів за класами небезпеки, (на кінець року; тис.т)

Показники	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Усього у тому числі	26244,1	28349,0	21674,0	20121,5	20131,8	21017,2	20852,3	13267455,0	14422372,1
I класу небезпеки	149,1	42,2	38,6	39,0	36,2	34,7	35,5	25,8	35,1
II класу небезпеки	1685,2	2043,8	1846,9	1886,2	2108,7	2164,8	2289,5	2270,7	2258,6
III класу небезпеки	24409,8	26263,0	19788,5	18196,3	17986,9	18817,7	18527,3	18291,3	17215,7
IV класу небезпеки	13246867,2	14402862,7

Результати дослідження. Щоб визначити пріоритети рішення проблеми рециклінгу відходів виробництва, будівництва і зносу, використаємо метод експертних оцінок. Він дозволить одержати кількісні оцінки, що впливають на зазначений процес.

Проведений аналіз із використанням експертних оцінок показує, що на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу впливають:

- об'єми виробництва, будівництва і зносу;
- інфраструктура;
- формування попиту на продукцію з відходів;
- інвестиції;
- технології і потужності.

Ступінь впливу кожного показника на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу показали 10 фахівців кафедри менеджменту і маркетингу в міському господарстві. Всі перераховані показники ранжировались експертами в порядку убавання (табл. 5). Було відзначено, що на результативну ознаку окремих показників впливає коефіцієнт конкордації, що характеризує ступінь погодженості думок фахівців. Величина цього коефіцієнта коливається від 0 (повна непогодженість) до 1 (повна погодженість).

Коефіцієнт конкордації визначається по формулі:

$$j = \frac{\Delta}{\frac{1}{12}m^2(n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m T_i}, \quad (1)$$

де Δ – табличне значення;
 m – кількість експертів (10);
 n – кількість показників (5);

$\sum_{j=1}^m T_i$ – сума виправлень на об'єднанні ранги по кожному експерту.

У першому ранжируванні зустрічається один випадок об'єднання двох рангів, об'єднаний ранг дорівнює 3,5. Значить число однакових рангів у першому ранжируванні $t=2$, звідси:

$$T = \frac{1}{12}(t^3 - t), \quad (2)$$

Підставляючи значення у формулу (2) одержуємо: $T_i = 0,5$.

Об'єднання двох рангів по одному випадку зустрічається ще в шістьох ранжировках (№ 3, 5, 6, 7, 8, 10). Таким чином, сума виправлень для всіх ранжировок

$$\sum_{j=1}^m T_j = 3,5 (0,5 * 7)$$

складе:

Тоді, виходячи з формули (1), розрахункове значення коефіцієнта складе 0,928. Отриманий коефіцієнт конкордації підтверджує високий ступінь погодженості думок експертів про вплив окремих факторів на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу. Значимість коефіцієнта конкордації оцінюють за критерієм:

$$X^2 = \frac{\Delta}{\frac{1}{12} mn (n+1) \frac{1}{n-1} \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (3)$$

При $\Delta = 895,5$ розрахункове значення критерію дорівнює 40,94, що перевищує відповідне табличне значення 23,21, для рівня істотності 0,01 і числа ступеня свободи $m=10$. Отже, з імовірністю 99% можна стверджувати, що думки фахівців сходяться зовсім не випадково [6, 7].

Аналіз, проведений за допомогою експертних оцінок, дозволив одержати інформацію, що має суспільне значення, визначити показники, що впливають на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу. З таблиці 5 видно, що найбільший вплив на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу справляє фактор, що має найменшу суму рангів. Тому перше місце займає інфраструктура (сума рангів дорівнює 11). Другий за впливом фактор – інвестиції (сума рангів дорівнює 20). На третім місці об'єми виробництва, будівництва і зносу (сума рангів дорівнює 30,5), відповідно, їм присвоєний середній ранг 3.

На четвертому місці, на думку експертів, виявився фактор – технології і потужності. На п'яте місце експерти поставили – формування попиту на продукцію з відходів. Розробка альтернативних ринків переробленої сировини призведе до встановлення ринкової ціни на неї, що є більш прийнятним варіантом і зможе не тільки покрити всі витрати, у тому числі витрати на доставку вторсировини до місць переробки, а й забезпечити отримання прибутку.

Таблиця 5. Вихідні дані для розрахунку коефіцієнта конкордації

Фактори	Нормальна ранжировка відповідно до оцінки кожного фактора										Сума рангів за і-м фактором $\sum_{j=1}^m X_{ij}$	$\sum_{j=1}^m X_{ij} - \frac{150}{5}$	$\Delta = \left(\sum_{j=1}^m X_{ij} - \frac{150}{5} \right)^2$
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
Об'єми виробництва, будівництва і зносу	3,5	3	2,5	3	3	3,5	3	2,5	3	3,5	30,5	0,5	0,25
Інфраструктура	1	1	1	1	1,5	1	1,5	1	1	1	11	-19	361
Формування попиту на продукцію з відходів	5	5	4	5	5	5	4	5	5	5	48	18	324
Інвестиції	2	2	2,5	2	1,5	2	1,5	2,5	2	2	20	-10	100
Технології і потужності	3,5	4	5	4	4	3,5	5	4	4	3,5	40,5	10,5	110,25
Разом	15	15	15	15	15	15	15	15	15	15	150		895,5

Висновки. Таким чином підвищення частки використання відходів виробництва, будівництва і зносу може знизити собівартість будівельних матеріалів, зменшити навантаження на полігони і підняти рівень ресурсозбереження в регіонах і в Україні в цілому.

Список літератури: 1. А.М. Касимов, В.Т. Семенов, А.Н. Александров, А.М. Коваленко Твердые бытовые отходы, проблемы и решения, технологии и оборудование. – Харьков, ХНАГХ, 2006. – 301 с. 2. А.М. Касимов, В.Т. Семенов, А.А. Романовский Промышленные отходы. Проблемы и решения. Технологии и оборудование. – Харьков: ХНАГ, 2007. – 411 с. 3. И.В. Коринко, Н.П. Горох, В.А. Вороненко, Ю.В. Ярошенко, В.Н. Кись, В.А. Ткачев Технологии и образование промышленной переработки полимерных отходов. – Харьков: ГКП КХ «ХКОВ» – ХНАГХ, 2008. – 239 с. 4. Мищенко В.С. Мир отходов и Украина в нем // ЭСКО. – 2012. – №9. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://escosys.narod.ru/2012_9/art143.htm. 5. Наказ Державного комітету статистики України «Про затвердження державної статистичної звітності про утворення, використання і поставку вторинних ресурсів і відходів виробництва» від 12.10.99 р. № 327. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/>. 6. Общая теория статистики / Под ред. Боярского А., Громыко Г. – 2-е изд. – М.: Изд-во МГУ, 1985. – С. 370. 7. Поживилова Н.С., Яковлева Г.М. Статистика материально-технического снабжения. – 2-е издание перераб. и доп. – К.: Вища школа, 1989. – С.109-115. 8. Статистичний щорічник України за 2009 рік, Київ, 2010. 9. Статистичний щорічник України за 2011 рік, Київ, 2012. 10. Стольберг Ф. В. Экология города. – К.: Либра, 2000. – 464 с. 11. Черп О. М., Виниченко В. Н. Проблема твердых бытовых отходов: комплексный подход. – М.: Эколайн, Ecologia, 1996. – 48 с. 12. Украинский рынок ТБО обладает большим потенциалом. – [Електронний ресурс] / Режим доступу: <http://www.fuelalternative.com.ua>.

Надійшла до редколегії 28. 10. 2013

УДК 330.31: 628.477.6

Оцінка факторів, що впливають на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу / Бондаренко О. В. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 53(1026). – С. 7–15. – Бібліогр.: 12 назв.

Рассматриваются проблемы обращения с отходами. С целью уменьшения отходов и увеличения доли использования вторичных материальных ресурсов вовлекаемых в хозяйственный оборот, выявлены факторы, влияющие на рециклинг отходов производства, строительства и сноса.

Ключевые слова: отходы производства, строительства и износа, рециклинг, факторы, инфраструктура, инвестиции.

The problems of waste management are under consideration. The factors influencing on the recycling of production waste, construction and dismantling have been detected in order to reduce waste and to increase the share of secondary material resources involved in economic turnover.

Keywords: production, construction and dismantling waste, factors, infrastructure, investments.

УДК 336.76

О. Д. БОРОВСЬКИЙ, фінансист компанії ТОВ «Прогрес плюс», Харків;
Д. В. КОРОБКОВ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП».

ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розкривається еволюція та сутність поняття «інвестиційна привабливість», а також представлено авторське визначення досліджуваного поняття. Розглянуті основні теоретичні положення, які допоможуть інвестору з прийняттям обґрунтованого інвестиційного рішення.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційна привабливість підприємства, інвестор.

Вступ. Еволюція фінансових відносин та інтеграція України у світове економічне товариство суттєво підвищують увагу до інвестиційної привабливості підприємств. Інвестиційна привабливість є однією з ключових характеристик, яка

³ © О. Д. Боровський, Д. В. Коробков, 2013

обумовлює залучення підприємством додаткових інвестицій. Слід зазначити, що рівень інвестиційної привабливості підприємства визначається на підставі значень показників, які з різних сторін характеризують не тільки сучасний стан, але і перспективи його розвитку, фінансово-господарську діяльність, систему маркетингу, систему менеджменту та інше.

На сучасному етапі розвитку теорії інвестування існують різні підходи до визначення інвестиційної привабливості підприємства. У зв'язку з різними підходами до розгляду інвестиційної привабливості підприємства з позиції різних цілей інвестування, особливої актуальності набуває дослідження цієї проблеми, її забезпечення теоретичною базою і методичними рекомендаціями.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідження поняття «інвестиційна привабливість» представлена у наукових роботах таких вчених, як: І. Бланк, М. Бондар, Л. Гітман, В.В. Ковальов, Д.В. Коробков, О.П. Коюда, Т.В. Майорова, І.В. Нападовська, А.С. Маловичко, А.А. Пересада, Н.О. Титаренко, В.В. Бочаров, А.П. Гайдуцький та інших.

Мета роботи. Метою роботи є дослідження теоретичних положень визначення інвестиційної привабливості підприємства в умовах мінливості та невизначеності економічного середовища.

Актуальність. В сучасних умовах інвестору доволі складно підібрати об'єктивний підхід до оцінки інвестиційної привабливості підприємства, тому досліджування даної теми є актуальним.

В сучасних умовах господарювання власники капіталу здобувають багатоваріантні перспективи вкладення вільних коштів, виходячи з позиції максимізації прибутку. Взаємне узгодження інтересів власника капіталу і його споживача потребує використання спеціальних характеристик, які дозволяють сформулювати уявлення про ефективність проєктів, стан об'єкту вкладення коштів, надійність майбутніх інвестицій та задовільні результати від їх використання. В країнах з розвинутою ринковою економікою ця характеристика представлена у вигляді комплексу показників, які формують групу інвестиційної привабливості об'єктів інвестування.

Слід зазначити, що в сучасній науці, існує багато різних понять інвестиційної привабливості. Так, Бочаров В.В. представляє інвестиційну привабливість як існування економічного ефекту від вкладення грошей у цінні папери за мінімальним рівнем ризику. Схожої думки дотримується Донцов С.С., який вважає, що інвестиційна привабливість - це можливість отримання прибутку при вкладанні коштів в цінні папери. Однак, українські підприємства не можуть ефективно використовувати інструменти ринку цінних паперів, оскільки цей ринок знаходиться на стадії становлення і є малоефективним.

З іншого боку, Нападовська І.В вважає, що інвестиційна привабливість - це системна сукупність потенційних можливостей укладання коштів з метою отримання економічних вигід у майбутньому як наслідок результатів минулої господарської діяльності потенційного об'єкта інвестування, суб'єктивно оцінювана інвестором. На думку автора статті, такий підхід не містить співставлення цілей інвестора з можливостями їх без ризикової реалізації, а також не враховує ступінь готовності інвестора прийняти на себе цей ризик.

На думку Коюди В.О, Лепейко Т.І, Коюди О.П., інвестиційна привабливість підприємства – це сукупність характеристик його фінансово-господарської та управлінської діяльності, перспектив розвитку та можливостей залучення інвестиційних ресурсів. Слід підкреслити, що такий підхід передбачає однозначну можливість формалізації оціночних методів, що залишає поза увагою психологічний аспект даної проблеми.

На думку автора статті, більш повним та уточнюючим поняттям інвестиційної привабливості є наступне визначення: інвестиційна привабливість-це оцінка сукупності ендогенних та екзогенних економічних, фінансових та політичних показників, які здатні впливати на процес інвестування, з метою враховувати їх інвестором і подальшого прийняття обґрунтованого інвестиційного рішення.

Як слідує з приведеного визначення, інвестиційна привабливість залежить від комплексу факторів, перелік яких може змінюватись від наступних показників:

- 1) виробничо-технічних особливостей підприємства;
- 2) цілей інвесторів;
- 3) динаміки економічного розвитку підприємства, а також очікуваних темпів зростання;
- 4) комплексом зовнішніх факторів, зокрема діючим законодавством, екологічною ситуацією, рівнем конкуренції та ін.

Слід зазначити, що оцінка інвестиційної привабливості підприємства уявляє собою характеристику, отриману у процесі дослідження фінансово-господарської діяльності і таку, що вміщує узагальнюючі висновки про поточні та перспективні результати діяльності підприємства, а також враховує вплив на них зовнішніх факторів. Крім того, інвестиційна привабливість підприємства повинна формуватися на наступних рівнях: держави, регіону, галузі та підприємства [1].

На сучасному етапі розвитку теорії інвестування існує багато підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості. Розглянемо декілька підходів до оцінки інвестиційної привабливості підприємства з метою визначення їх позитивних та негативних сторін.

Скриньковський Р.М. пропонує методику рейтингової оцінки інвестиційної привабливості підприємств. Він спирається на єдиний загальний показник інвестиційної привабливості (в якості показника запропоновано використовувати узагальнену функцію Харрінгтона), за допомогою якого можна оцінити інвестиційну привабливість промислового підприємства засновуючись на теорії нечітких множин [4].

Поняття нечіткої множини – в основі даного поняття є уявлення про те, що складові елементи даної множини мають різний ступень. Оцінка промислових підприємств проводиться на основі декількох фінансово-економічних показників: коефіцієнт абсолютної ліквідності; коефіцієнт поточної ліквідності; коефіцієнт загальної ліквідності; коефіцієнт фінансової незалежності; коефіцієнт співвідношення позикового та власного капіталу; коефіцієнт фінансової стійкості; коефіцієнт рентабельності активів; коефіцієнт рентабельності власного капіталу; коефіцієнт рентабельності виробництва; коефіцієнт фінансового ризику, та за допомогою інтегрального показника, при побудові якого користуються функцією Харрінгтона .

На мою думку, позитивною стороною даної теорії є те, що з її допомогою можна оцінити фінансовий стан, та зробити висновок про те, на якому привабливому рівні для інвестора є дане промислове підприємство. З іншого боку, негативною стороною цієї теорії є нечіткість критеріїв при визначенні класів рейтингу. Точність наданих рейтинговими агентствами деяких рейтингів підлягає сумніву з боку професійних учасників фондового ринку, адже рейтинг – це лише якісна експертна оцінка, яка не досить об'єктивна. Також дану методику важко застосувати до непромислових підприємств.

Донцов С.С. пропонує оцінювати інвестиційну привабливість за допомогою аналізу надійності цінних паперів [3]. На думку автора, для оцінки інвестиційної привабливості цінних паперів підприємства, потрібно використовувати такі групи показників: показники першої групи характеризують надійність підприємства; показники другої групи визначають надійність емітента з погляду повернення коштів, вкладених інвестором у цінні папери підприємства; за третьою групою показників можна оцінити надійність емітента з погляду гарантії одержання інвестором доходу за конкретними цінними паперами.

Позитивною стороною даної методики є швидкість розрахунку показників, які оцінюють доцільність вкладання коштів в цінні папери підприємства. Але негативним є те, що за даною теорією можна оцінювати лише підприємства акціонерної форми власності, цінні папери яких обертаються на розвинутих фондових ринках.

Теорія Майорової Т.В. пропонує оцінку інвестиційної привабливості підприємства на основі аналізу фінансового стану підприємства, з подальшим визначенням рейтингової оцінки [2].

Позитивною стороною даної теорії є те, що вона досить універсальна, підходить до будь якої форми власності підприємства та є досить простою в застосуванні. Основний недолік – це не повна відповідність деяких показників нормативним значенням і те, що критерії рейтингової оцінки є дуже суб'єктивні.

Висновки. Таким чином, узагальнюючи проведений аналіз слід зазначити, що на сьогоднішній день існує дуже багато підходів визначення та оцінки інвестиційної привабливості. Завдяки роботі вчених-економістів, вони постійно удосконалюються і стають більш пристосованими для оцінки суб'єктів господарювання. Кожна з методик має свої переваги та недоліки, є унікальною і має право на існування. Приведене автором статті власне визначення поняття інвестиційної привабливості та аналіз декількох існуючих підходів щодо її оцінки, вносять певний вклад в розвиток теорії інвестування. Подальше наукове дослідження інвестиційної привабливості буде спрямоване на розгляд, аналіз, та вдосконалення її оцінки.

Список літератури: 1. Череп А.В. Інвестознавство: Підручник. – К.: Кондор, 2006. – 398 с. 2. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність: Навчальний посібник – 2009 – 472 с. 3. Донцов С.С. Фінансовий менеджмент. – 2008. – № 3. – 84 с. 4. Скриньковський Р.М. Навчальний посібник з інвестицій – 2005–180 с

Надійшла до редколегії 18.07.2013

УДК 336.76

Оцінка інвестиційної привабливості підприємства / Боровський О. Д., Коробков Д. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52 (1025). – С. 15–19. Бібліогр.: 4 назви

В статье раскрывается эволюция и сущность понятия «инвестиционная привлекательность», а также представленное авторское определение исследуемого понятия. Рассмотрены основные теоретические положения, которые помогут инвестору с принятием осмысленного инвестиционного решения.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционная привлекательность предприятия, инвестор.

The article reveals the evolution and essence of the concept of investment attractiveness, as well as submitted by the author's designation of the studied concepts. The main theoretical provisions, which will help the investor with the adoption of a sensible investment decision.

Keywords: investment, investment attractiveness of the enterprise, investor.

УДК 658.012

В. М. ВАРТАНЯН, докт. техн. наук, проф., НАУ ім. М. Є. Жуковського «ХАІ», Харків;

Є. О. НАРОЖНА, магістрант, НАУ ім. М. Є. Жуковського «ХАІ», Харків.

МЕТОДИ ОЦІНЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ КОМУНАЛЬНОЇ СФЕРИ

У роботі досліджуються особливості оцінки ефективності діяльності підприємств, що надають комунальні та індивідуальні послуги. Обґрунтовується необхідність застосування для аналізу ефективності функціонування комунальних підприємств коефіцієнтів, заснованих на показнику чистого грошового потоку підприємства.

Ключові слова: ефективність діяльності комунального підприємства; показники ефективності функціонування підприємства; чистий прибуток; чистий грошовий потік.

Вступ. Житлово-комунальне господарство (ЖКГ) сьогодні стає потужним фактором, що визначає сучасний стан муніципальної економіки. Але сфера ЖКГ – це невиробничий сектор економіки, де в ринкових умовах господарювання складно досягти балансу між економічною доцільністю та соціальною необхідністю, і особливо гостро вступають у протиріччя ринковий та адміністративний підхід. Для підвищення ефективності роботи цього сектора потрібна реалізація величезного комплексу завдань технічного, економічного і соціального характеру. Досвід організації житлово-комунального обслуговування споживачів показує, що здійснення будь-якої програми реформування та модернізації цієї галузі може бути успішним тільки за умови, що цьому процесу буде передувати введення в практику нових ефективних організаційних структур.

Основним напрямком реформування цієї сфери, закріпленим у нормативно-правових документах, є переведення галузі на ринкові, соціально-орієнтовані принципи функціонування для забезпечення громадян якісними, надійними і доступними житлово-комунальними послугами (ЖКП).

Формулювання проблеми. Однією з найважливіших проблем реформування житлового господарства є забезпечення успішного і стабільного функціонування даної сфери національної економіки. Його запорукою є підтримання постійної фінансової рівноваги та ефективної діяльності господарюючих суб'єктів. Проте впровадження нових форм і методів ускладнюється специфічними особливостями економічних відносин та господарського механізму функціонування підприємств ЖКГ, а також соціальною спрямованістю цієї сфери економіки. Одним з досягнень реформи ЖКГ

став перехід на стовідсоткову оплату населенням комунальних послуг, однак незважаючи на це інвестиційна активність в галузі залишається низькою, зростає фізичний знос об'єктів комунальної інфраструктури, частішають аварії систем життєзабезпечення міст і регіонів країни. Висока кредиторська і дебіторська заборгованість підприємств ЖКГ, дефіцит фінансових ресурсів, недостатня платоспроможність споживачів послуг, що склалася система управління, слабо адаптована до ринкових методів господарювання, породили цілий комплекс складних проблем [1].

Необхідність пошуку відповідей на ряд питань теоретичного і практичного характеру, що виникають у ході реформування житлово-комунального господарства, а також удосконалення механізмів управління житловим фондом і визначила актуальність і вибір теми статті.

До теперішнього часу вітчизняними та зарубіжними вченими та практиками розроблено широкий спектр методик оцінки фінансового стану комунального підприємства, що включають, у тому числі, і різноманітні моделі оцінки ефективності діяльності підприємства. Дані моделі базуються на методах багатовимірної дискримінантного аналізу, скорингового аналізу, методах розрахунково-аналітичного характеру, і дозволяють з досить високою точністю визначити ступінь фінансової стійкості і ефективності діяльності підприємства протягом перспективного періоду тривалістю від одного до п'яти років. Оцінка ефективності функціонування господарюючих суб'єктів з фінансової точки зору традиційно базується на показниках прибутку, рентабельності та їх елементів. Проте, з нашої точки зору, прибуток є досить специфічним показником, величина якого залежить від великої кількості суб'єктивних параметрів, таких, наприклад, як облікова і амортизаційна політика, прийняті на підприємстві. Суб'єктивність прибутку ускладнює зіставлення фінансових результатів діяльності різних господарюючих суб'єктів і може спричинити виникнення помилок репрезентативності при оцінці ефективності функціонування підприємств.

Рішення проблеми. У практиці економіки і фінансів використовується близько десяти показників рентабельності, що використовуються для характеристики ефективності діяльності підприємств, в тому числі коефіцієнти рентабельності активів, рентабельності власного капіталу, рентабельності продажів, рентабельності продукції, прибутковості акцій, рентабельності операційних і сукупних витрат, коефіцієнт експлуатаційних витрат, коефіцієнт якості прибутку та інші. Нами виділені три основні показники рентабельності, які найбільш агреговано відображають результативність діяльності підприємства:

- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу;
- рентабельність продажів (рентабельність діяльності) [2].

На основі перерахованих вище коефіцієнтів нами розроблені аналогічні показники ефективності функціонування підприємства, засновані на показнику чистого грошового потоку. У таблиці 1 показані їх методика розрахунку та економічна інтерпретація значень.

Проведено дослідження ефективності діяльності вітчизняних підприємств комунальної сфери за період з 01.01.2011 по 01.10.2012 за кварталними даними (тобто

за 11 кварталів). У процесі дослідження було зроблено розрахунок значень шести коефіцієнтів, методика визначення та економічна інтерпретація яких наведена в таблиці 1. Для недопущення виникнення непорівнянних даних через особливості обчислення величини чистого прибутку, яка розраховується методом наростаючого підсумку, попередньо, на підставі даних Державного комітету статистики України про кумулятивної чистого прибутку підприємств [5], обчислені величини чистого прибутку індивідуально за перший, другий, третій і четвертий квартали кожного року. Використання індивідуальних квартальних даних дозволяє більш якісно дослідити динаміку показників ефективності, а також виявити сезонні коливання фінансових і фінансових результатів діяльності підприємств.

Для встановлення ступеня залежності між показниками ефективності, розрахованими по чистому прибутку і по чистому грошовому потоку, були застосовані прийоми кореляційного аналізу. Визначено значення коефіцієнтів парної кореляції між динамікою значень відповідних коефіцієнтів: рентабельності активів і рентабельності активів по Cash Flow, рентабельності власного капіталу і рентабельності власного капіталу по Cash Flow, рентабельності продажів і рентабельності продажів по Cash Flow.

Коефіцієнт кореляції розраховується за формулою (1):

$$\gamma_{R, R_{CF}} = \frac{COV(R, R_{CF})}{\sigma_R \times \sigma_{R_{CF}}}, \quad (1)$$

де $\gamma_{R, R_{CF}}$ – коефіцієнт парної кореляції між динамікою коефіцієнта рентабельності (R) та коефіцієнта рентабельності по CashFlow (RCF);

$COV(R, R_{CF})$ – коваріація між коефіцієнтом рентабельності (R) і коефіцієнтом рентабельності по CashFlow (RCF);

$\sigma_R \times \sigma_{RCF}$ – середньоквадратичне відхилення коефіцієнта рентабельності (R) і коефіцієнта рентабельності по CashFlow (RCF) відповідно [4].

Таблиця 1. Економічна інтерпретація показників ефективності детальності підприємства

Найменування коефіцієнта	Розрахункове співвідношення	Економічна інтерпретація
Рентабельність активів	$R_A = \frac{ЧП_p}{A}$	Показує, скільки гривень чистого прибутку в середньому за період припадає на 1 гривню активів підприємства
Рентабельність активів по CashFlow	$R_{ACF} = \frac{NCF}{A}$	Показує, скільки гривень чистого грошового потоку в середньому за період генерує 1 гривня, вкладена в активи підприємства
Рентабельність власного капіталу	$R_{CK} = \frac{ЧП_p}{BK}$	Характеризує, скільки чистого прибутку припадає на 1 гривню власного капіталу
Рентабельність власного капіталу по CashFlow	$R_{CKCF} = \frac{NCF}{BK}$	Показує, скільки гривень чистого грошового потоку генерує 1 гривня власного капіталу підприємства
Рентабельність продажів	$R_{\Pi} = \frac{ЧП_p}{\text{Нетто-виручка}}$	Характеризує рентабельність операційної (виробничо-комерційної) діяльності підприємства
Рентабельність продажів по CashFlow	$R_{\Pi CF} = \frac{NCF}{\text{Нетто-виручка}}$	Показує, скільки гривень чистого грошового потоку генерує 1 гривня операційних доходів підприємства

Коваріація (міра лінійної залежності двох випадкових величин) розраховується відповідно до формули (2):

$$COV(R, R_{CF}) = \frac{1}{n} \times \sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R}) \times (R_{CF_i} - \overline{R_{CF}}), \quad (2)$$

де R_i, R_{CF_i} – фактичні значення коефіцієнтів рентабельності (R) і рентабельності по CashFlow (RCF);

$\bar{R}, \overline{R_{CF}}$ – середні значення коефіцієнта рентабельності (R) і коефіцієнта рентабельності по CashFlow (RCF) відповідно;

n – кількість спостережень.

Середньоквадратичне відхилення досліджуваних відносних показників ефективності діяльності підприємств визначаються за формулами (3):

$$\sigma_R = \frac{\sum_{i=1}^n (R_i - \bar{R})}{n}, \quad \sigma_{R_{CF}} = \frac{\sum_{i=1}^n (R_{CF_i} - \overline{R_{CF}})}{n}. \quad (3)$$

Таблиця 2 містить результати розрахунків коефіцієнтів парної кореляції.

Значення коефіцієнта кореляції знаходяться в діапазоні від -1,0 до +1,0. Нульове значення коефіцієнта кореляції характеризує відсутність тенденції до зростання або скорочення однієї змінної при збільшенні іншої, однак не вказує на відсутність залежності взагалі. Якщо тенденція виражена досить чітко, то значення коефіцієнта кореляції близько до +1,0 або -1,0, при цьому сувора рівність одиниці означає крайній випадок статистичної залежності – залежність функціональну (пряму або зворотну). На відміну від функціональної, кореляційна залежність виникає тоді, коли одна з ознак залежить не тільки від другої, а й від низки випадкових факторів або ж коли серед умов, від яких залежать і та і інша ознаки, є загальні для них обох умови [6].

Таблиця 2. Результати кореляційного аналізу показників ефективності діяльності підприємств комунальної сфери

Вид економічної діяльності	Значення коефіцієнта парної кореляції між коефіцієнтами		
	RA, RA CF	RCK, RCK CF	RII, RII CF
Надання комунальних послуг	0,089974	-0,001592	-0,029733

У таблиці 3 показані підсумки статистичного вивчення сукупності даних про отримані вітчизняними підприємствами чисті прибутки і чисті грошові потоки за період з 01.01.2011 по 01.10.2012. Як видно за матеріалами таблиці 3, кількість кварталів, протягом яких був отриманий чистий прибуток, не збігається з кількістю кварталів, протягом яких було забезпечено чисте надходження грошових коштів. Більш часто виникала ситуація, коли підприємства були здатні забезпечити перевищення надходжень грошових коштів над їх виплатами, ніж досягнення повного покриття доходами понесених витрат. Цей факт також підтверджує необхідність використання для оцінки результативності діяльності підприємств не тільки коефіцієнтів рентабельності, але і показників, заснованих на чистому грошовому потоці.

Таблиця 3 – Дані про кількість кварталів за період з 01.01.2011 по 01.10.2012, протягом яких підприємствами отримано чистий прибуток і чистий грошовий потік

Вид економічної діяльності	Кількість кварталів, протягом яких підприємствами	
	чистий прибуток	чистий грошовий потік
Надання комунальних послуг	0	7

У ході аналізу також встановлено, що у підприємств, що надають комунальні та індивідуальні послуги, стійкої залежності між динамікою відповідних пар коефіцієнтів немає. Так, підприємства комунальної сфери мають таку залежність: слабкий зворотний зв'язок виявлено між динамікою коефіцієнтів рентабельності власного капіталу і рентабельності продажів, а залежність між динамікою показників рентабельності активів – слабовиражена прямо пропорційна.

На рисунку проілюстрована динаміка коефіцієнтів рентабельності підприємств, що надають комунальні та індивідуальні послуги, розрахованих за чистим прибутком і за чистим грошовим потоком.

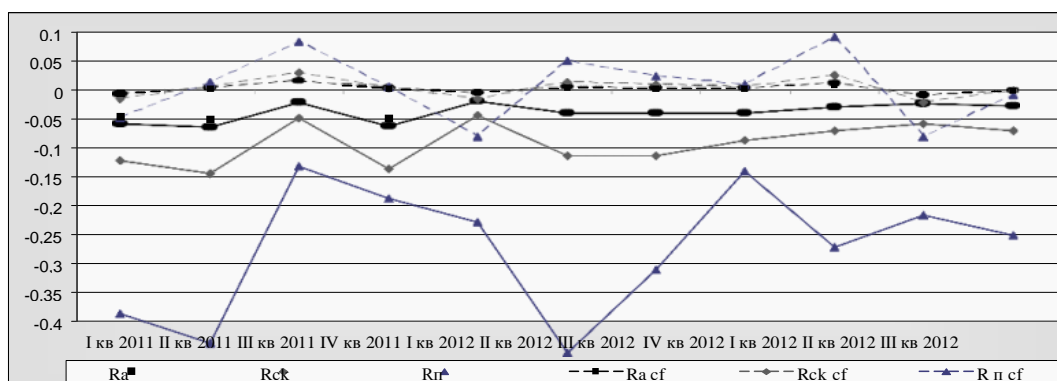


Рис. – Динаміка коефіцієнтів ефективності діяльності організацій, що надають комунальні послуги

Особливість діяльності підприємств, що надають комунальні та індивідуальні послуги, які в більшості своїй відповідно до вітчизняного законодавства є неприбутковим господарюючими суб'єктами, особливо чітко аргументує доцільність обчислення показників рентабельності по чистому грошовому потоку. Як видно за матеріалами таблиці 3, ні в одному з досліджених одинадцяти кварталів 2011–2012 рр. підприємства не отримали чистого прибутку і були абсолютно збитковими. Однак у семи кварталах з одинадцяти досліджених підприємствами даної групи був забезпечений позитивний чистий грошовий потік, тобто сукупні грошові надходження перевищували загальні виплати грошових коштів. Сукупний негативний фінансовий результат підприємств, що надають комунальні та індивідуальні послуги за досліджуваний період склав 9008 млн. грн., а загальний грошовий результат їх діяльності (чистий грошовий приплив) досяг 122 млн. грн. Відповідно, розрахунок коефіцієнтів рентабельності по чистому грошовому потоку повинен стати одним з основних напрямків оцінки ефективності функціонування неприбуткових господарюючих суб'єктів, що дозволяють зробити однозначну кількісну оцінку результативності їх діяльності.

Висновок. Таким чином, була обґрунтована об'єктивна необхідність використання для оцінки ефективності діяльності комунальних підприємств не тільки традиційних коефіцієнтів рентабельності, що розраховуються на базі чистого прибутку, але і специфічних показників рентабельності по грошовому потоку. Наукова новизна дослідження полягає в отриманні експериментально підтвердженого висновку про необхідність дослідження грошових потоків для оцінки ефективності діяльності комунальних підприємств.

У подальших дослідженнях передбачається вибір і обґрунтування сукупності специфічних коефіцієнтів рентабельності по чистому грошовому потоку, найбільшою мірою відображають ефективність функціонування підприємств різних видів економічної діяльності.

Список літератури: 1. Колишкін А. Нові підходи до оцінки ймовірності банкрутства / А. Колишкін [Електронний ресурс] – Донецьк: ДонНТУ, 2009. 2. Чистий прибуток (збиток) підприємств за видами Економічної діяльності за 2009-2011 рр. [Електронний ресурс]. – Електрон. тек- стові дані (89032 bytes). – К: Держкомстат України, 2013. 3. Показники Єдиного державного Реєстру підприємств та організацій України у 2011 – 2012 рр. [Електронний ресурс]. – К: Держкомстат України, 2012. 4. Формування чистого прибутку (збитків) підприємств за видами Економічної діяльності у 2011 – 2012 рр. (Щоквартально інформація) [Електронний ресурс]. – К: Держкомстат України, 2012. 5. Структура балансу підприємств за видами Економічної діяльності у 2011-2012 рр. (Щоквартально інформація) [Електронний ресурс]. – К: Держкомстату України, 2012.

Надійшла до редколегії 05.10.2013

УДК 658.012

Методи оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств комунальної сфери / Вартанян В. М., Нарожна Є. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарчої діяльності підприємства – Х.: НТУ «ХПІ», 2013. – № 53 (1026). – С. 19–24. – Бібліогр.: 5 назв.

В работе исследуются особенности оценки эффективности деятельности предприятий, предоставляющих коммунальные и индивидуальные услуги. Обосновывается необходимость применения для анализа эффективности функционирования коммунальных предприятий коэффициентов, основанных на показателе чистого денежного потока предприятия.

Ключевые слова: эффективность деятельности коммунального предприятия; показатели эффективности функционирования предприятия; чистая прибыль; чистый денежный поток.

The paper examines the features of evaluating the performance of companies that provide utilities and personal services. The necessity of applying to analyze the efficiency of the utilities coefficients based on the net cash flow of the company.

Keywords: efficiency of the utility company, performance of the enterprise, net income, net cash flow.

УДК 339.138:631.1

Н. В. ГЕРАСИМЯК, канд. екон. наук, доц., ЛНТУ, Луцьк;**І. М. ПАНАСЮК**, магістрант, ЛНТУ, Луцьк.

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТА РЕАЛІЗАЦІЇ КОМПЛЕКСУ ЗАСОБІВ МАРКЕТИНГУ ПІДПРИЄМСТВА БОРОШНОМЕЛЬНО-КРУП'ЯНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

Досліджено особливості формування комплексу засобів маркетингу підприємства борошномельно-круп'яної галузі. На основі проведеного аналізу виявлені проблеми маркетингової діяльності підприємства та запропоновано шляхи їх розв'язання.

Ключові слова: маркетинг, формування комплексу маркетингу, управління маркетингом підприємства.

Вступ. Одним із ключових елементів ефективної діяльності підприємства борошномельно-круп'яної галузі на ринку є успішне формування комплексу маркетингу („marketing mix”). Проте цей процес характеризується рядом труднощів. Всебічний аналіз проблем формування комплексу маркетингу підприємств борошномельно-круп'яної галузі дасть змогу запропонувати ефективні шляхи їх вирішення та покращити становище підприємств на ринку.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Реалії активних ринкових перетворень, що набирають все більших темпів в Україні, глибоко змінюють всю систему відносин між державою і підприємствами, підприємствами і споживачами їхньої продукції, не дають змоги сумніватися у важливості й актуальності діяльності підприємства на засадах маркетингу. Зростання значення споживача, його потреб та інтересів на фоні інтенсивних глобалістичних тенденцій стимулює вітчизняних виробників товарів та послуг до переходу на маркетингову концепцію управління. У зв'язку з цим науковці проводять вивчення й узагальнення зарубіжного досвіду маркетингової діяльності, основні теоретико-прикладні засади якої закладені такими відомими вченими, як Т. Амблер, І. Ансофф, Г. Армстронг, Р. Базел, Х. Хершген, Дж. Еванс, Б. Карлофф, Ж.Ж. Ламбен, Ф. Котлер, Т. Левітт, М. Портер та ін. До розробки теоретико-прикладних засад маркетингу долучилися вітчизняні науковці: Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, С.С. Гаркавенко, В.Г. Герасимчук, В.М. Гринькова, В.Я. Кардаш, Є.В. Крикавський, Н.В. Куденко, О.Є. Кузьмін, Л.Г. Ліпич, Л.А. Мороз, В.О. Морохова, М.А. Окландер, А.Ф. Павленко, П.Г. Перерва, С.В. Скибінський, Н.І. Чухрай та інші. Однак зазначимо, що деякі аспекти щодо даної проблеми все ще недостатньо висвітлені.

Мета досліджень, постановка проблем. Мета дослідження полягає у виявленні основних проблем формування та реалізації комплексу маркетингових засобів підприємства борошномельно-круп'яної галузі та розробці шляхів їх вирішення.

Результати досліджень. Формування та реалізація маркетингових заходів зумовлені специфікою ринку, на якому працює підприємство. Борошномельно-круп'яна промисловість входить до числа найбільш соціально значущих галузей агропромислового комплексу. Основою продукцією є пшеничне борошно, яке займає

близько 90% від загального обсягу пропозиції. Конкурентний ринок містить приблизно 1500 виробників, тим не менше, 70% ринку контролюється 60-70 великими виробниками [6]. Хліб, хлібобулочні, макаронні, круп'яні та кондитерські вироби, що виробляються з борошна необхідні всім в будь-якому віці. Саме тому основним критерієм продовольчої безпеки країни є стабільне забезпечення середньодушового споживання продуктів переробки зерна.

Враховуючи специфіку діяльності підприємств борошномельно-круп'яної галузі зазначимо, що більшість із них не впорядковують маркетингову діяльність, а основні зусилля спрямовують на виробничо-збутову діяльність. На підприємствах даної галузі в більшості випадків відсутня маркетингова служба, функції маркетингу виконують працівники відділу збуту. Також існують підприємства, в яких маркетингова служба є централізованою та територіально розформованою, а на підприємство надсилає конкретні вказівки щодо їх роботи. Чимало підприємств борошномельно-круп'яної галузі не вважають за потрібне створення маркетингових служб. Тому для проведення ефективної діяльності таким підприємствам слід зорієнтувати свою увагу на маркетинг.

Аналіз діяльності підприємства борошномельно-круп'яної галузі проведено на прикладі ТзОВ «Волинь-зерно-продукт». Ринок борошна складається з промислового (90%) й кінцевого споживання (10%) [6]. Досліджуване товариство надає послуги по зернових та олійних культурах (прийняття, очистка, зберігання та відвантаження), транспортні послуги, займається виробництвом борошна та комбікормів, оптовою торгівлею зерном, насінням та кормами для тварин. Дане підприємство успішно проводить свою діяльність в межах Західної України, маючи ряд сильних та слабких сторін (табл.).

На четвертому місці, на думку експертів, виявився фактор – технології і потужності. На п'яте місце експерти поставили – формування попиту на продукцію з відходів. Розробка альтернативних ринків переробленої сировини призведе до встановлення ринкової ціни на неї, що є більш прийнятним варіантом і зможе не тільки покрити всі витрати, у тому числі витрати на доставку вторсировини до місць переробки, а й забезпечити отримання прибутку.

Нині на ТзОВ «Волинь-зерно-продукт» відділу маркетингу як окремого функціонального підрозділу не виділено. В цілому виконання маркетингових функцій на підприємстві покладено на комерційний відділ та директора підприємства. Для забезпечення злагодженої успішної роботи застосовується активне стимулювання працівників, що проводиться шляхом преміювання та застосування систем знижок на купівлю продукції, що реалізує підприємство, зокрема: знижка 10 коп. на 1 кг цукру, система знижок у вівторок та четвер з 17 по 18 год. – продаж продукції працівникам без надбавок та націнок.

Таблиця. SWOT-аналіз діяльності ТзОВ «Волинь–зерно–продукт»

<p style="text-align: center;">OT</p> <p style="text-align: center;">SW</p>	<p style="text-align: center;">1. Можливості:</p> <ul style="list-style-type: none"> - розширення товарного асортименту; - можливість виходу на зовнішній ринок; - зацікавленість закордонних партнерів у співробітництві. 	<p style="text-align: center;">2. Загрози:</p> <ul style="list-style-type: none"> - несприятливі зміни демографічних, соціальних, політичних, економічних, правових умов тощо; - суттєвий вплив кліматичного фактора; - поява конкурентів.
<p>1. Сильні сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> - можливість розрахунку з споживачами відстроченим платежем; - висока репутація в очах споживачів і партнерів; - насичений асортимент продукції, що випускається; - сучасні виробничі потужності; - якісна продукція; - наявність власної транспортної системи; - забезпечення складськими приміщеннями; - наявність власного підрозділу контролю за якістю 	<p style="text-align: center;">Поле «СіМ»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Максимально завантажити виробничі потужності. 2. Пошук нових споживачів. 3. Реалізація товарів на закордонних ринках. 4. Поповнення асортименту підприємства новими товарами в рамках діючих виробничих потужностей. 5. Формування більш ефективної системи знижок для основних споживачів. 	<p style="text-align: center;">Поле «СіЗ»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Постійний моніторинг діяльності конкурентів. 2. Вихід на іноземні ринки. 3. Страхування діяльності від можливих негативних кліматичних чинників. 4. Підтримка дружніх зв'язків із законодавчими органами. 5. Збереження статусу оператора фонду регіонального запасу зерна. 6. Формування запасу сировини на випадок неврожаю.
<p>2. Слабкі сторони:</p> <ul style="list-style-type: none"> - висока залежність ціни товарів від ринкової ціни зерна; - відсутність відділу маркетингу. 	<p style="text-align: center;">Поле «СлМ»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Створення відділу маркетингу. 2. Систематичний контроль за якістю продукції. 3. Оновлення технології виробництва продукції для покращення показників якості продукції. 4. Розширити сировинну базу з метою зменшення залежності від обмеженого числа постачальників. 	<p style="text-align: center;">Поле «СлЗ»</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Зменшення собівартості продукції за рахунок ефекту масштабу. 2. Забезпечення дотримання технічних стандартів виготовлення продукції, її високого рівня якості.

Аналіз маркетингової діяльності підприємства борошномельно-круп'яної галузі показав, що чимала увага приділяється питанню управлінню якістю продукції.

Досліджуване підприємство виготовляє унікальне для Західного регіону України борошно «Екстра» класу. Технічний стан товарів відповідає усім вимогам (всі види борошна та круп, що реалізуються підприємством, відповідають стандартам якості продукції ДСТУ 7043:2009, ГОСТ 46.004-99 та ТУУ 15.6-00687474-001:2007). Також на даному підприємстві запатентовано товарну марку та діє товарний знак. Слабкою стороною в маркетинговій товарній політиці є те, що більшість товарів підприємства знаходиться на стадії зрілості (відповідно до проведеного портфельного аналізу – рис. 1).

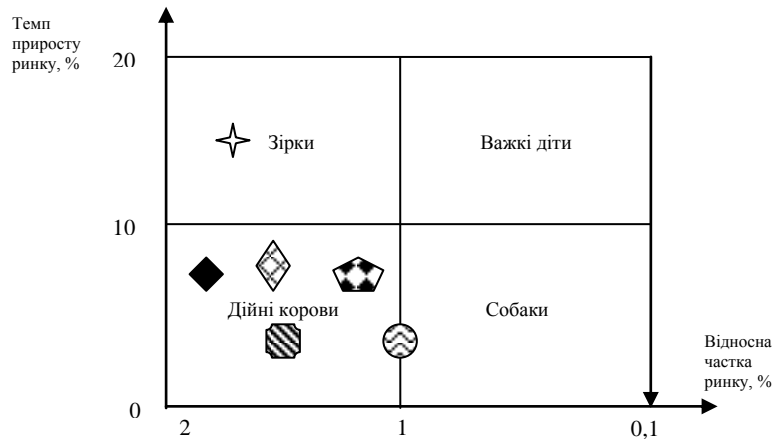


Рис. 1 – Матриця БКГ продукції ТЗОВ «Волинь-зерно-продукт»

- ☆ - борошно «Екстра»; ◇ - борошно вищого, першого, другого гатунків;
- ▨ - крупи (пшенична, ячмінна, перлова, кукурудзяна, горохова, манна);
- ◊ - зернові; ◆ - комбікорми; ⊗ - мучка.

Що стосується цінової політики підприємства, то загалом вона є ефективною. Ціни на товари ТЗОВ «Волинь-зерно-продукт» встановлюються залежно від попиту, рівня конкуренції. Уся продукція реалізується за оптовими цінами, а знижки діють лише для підприємств, що виготовляють соціальні сорти хліба. Також для підтримки партнерських стосунків із основними споживачами впроваджено систему оплати за товари із відстрочкою в 15 календарних днів, що є конкурентною перевагою підприємства.

Особливістю збутової політики ТЗОВ «Волинь-зерно-продукт» є те, що воно використовує прямі канали розподілу, що сприяє прискоренню товарообороту як внаслідок, пришвидшується виробничий цикл. Це у свою чергу призводить до покращення діяльності підприємства. Також збутова політика підприємства включає непрямі (однорівневі) канали розподілу (рис. 2). Важливою конкурентною перевагою підприємства є наявність власної транспортної системи.

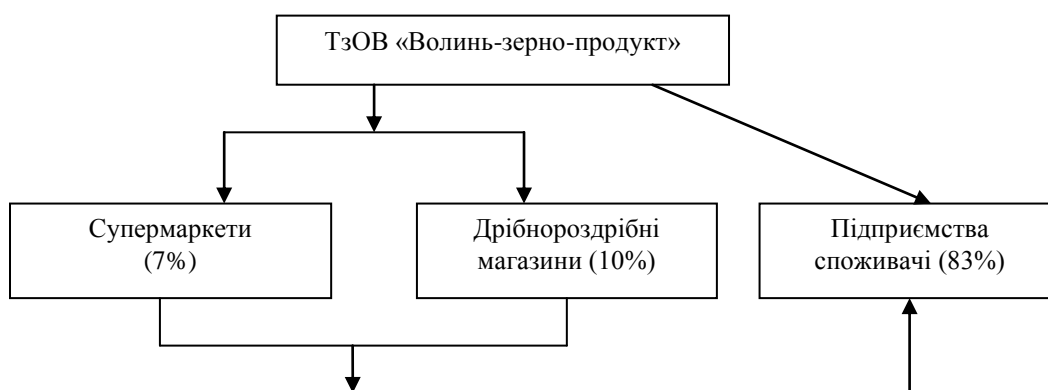


Рис. 2. – Структура каналів розподілу ТЗОВ «Волинь-зерно-продукт»

Особливістю маркетингової комунікаційної політики ТЗОВ «Волинь-зерно-продукт» є використання у своїй діяльності всіх елементів комунікацій, а саме реклами (телевізійної, реклами у пресі, зовнішньої реклами), особистого продажу, пропаганди

та зв'язків з громадськістю, через встановлення та підтримку зв'язків з пресою, участь представників фірми у семінарах, організацію підприємством різноманітних заходів (систематично бере участь у галузевих ярмарках сільськогосподарської продукції), спонсорства.

ТзОВ «Волинь-зерно-продукт» застосовує наступні методи стимулювання збуту: система знижок з ціни, премій, бонусів і пільг (система знижок для хлібозаводів, що виготовляють соціальні сорти хліба – знижка 10 коп. з 1 кг борошна) для постійних клієнтів; продаж товару в кредит і на умовах передплати.

В цілому аналіз особливостей комплексу засобів маркетингу підприємства борошномельно-круп'яної галузі дав змогу виявити ряд проблем його формування та реалізації:

1. Організація маркетингу на підприємстві.
2. Оптимізація товарного асортименту.
3. Межі збуту продукції.
4. Зниження собівартості продукції.
5. Формування знижок.
6. Залучення нових споживачів.

З метою підвищення ефективної діяльності підприємства пропонуємо такі шляхи вирішення даних проблем:

1. На ТзОВ «Волинь-зерно-продукт» потрібно ввести посаду маркетолога. Він повинен мати високу кваліфікацію та бути добре обізнаному у своїй справі.

2. Аналіз діяльності показав, що хоча на даному підприємстві є широкий асортимент продукції, проте він рідко оновлюється. Для вирішення цього питання рекомендуємо здійснити розробку та впровадження нових видів товарів, наприклад, згідно із тенденціями здорового малокалорійного, але корисного харчування, споживачі прагнуть купувати макаронні вироби із рисового та гречаного борошна.

3. Досліджуване підприємство реалізує свою продукцію лише у кількох областях Західної України, тому економічно доцільним буде розширення ринків збуту його товарів, зокрема у інших регіонах України, оскільки дані дії будуть економічно вигідними для підприємства так, як воно має власну транспортну систему. Також, залучаючи сторонній транспорт, зокрема залізницю (як відносно дешевий вид транспорту), пропонуємо ТзОВ «Волинь-зерно-продукт» реалізовувати товари власного виробництва у інші регіони України та по можливості за кордон, а саме у Молдову, Білорусь та країни Прибалтики.

4. З метою застереження в неврожайний період від зростання ціни на сировину (зменшити обсяги закупівлі сторонньої сировини) товариству потрібно сформувати власну сировинну базу. Для цього ми пропонуємо орендувати земельні ділянки на довгостроковий термін під посівні площі для вирощування власних зернових культур, а також кукурудзи, ріпаку, гречки та гороху.

5. Також для підвищення ефективності цінової політики пропонуємо впровадити більш сучасну систему знижок на с/г продукцію, що включає знижки за платежі готівкою в дуже великих розмірах (у розмірі 1,5 – 2,5 %), за обсяги закупки (до 2 %), сезонні знижки (в період збору врожаю, коли на ринку спостерігається найвищий рівень пропозиції: до 1,5 %), прогресивну знижку (знижка за кількість або серійність –

надається покупцю за умови закупівлі ним раніше визначеного і збільшеного в кількості товару: до 4 %), знижки на спеціальні та пробні партії товару (при реалізації нових видів продукції: до 5 %), бонусні знижки за оборот (надається постійним покупцям на основі спеціальної домовленості: до 5 %)

6. ТзОВ «Волинь-зерно-продукт» потрібно здійснити пошук нових споживачів продукції, для цього пропонуємо розгорнути масштабну рекламну кампанію у західному регіоні України, яка включатиме рекламу на транспорті, рекламу на білбордах головних автомагістралей, рекламу у ділових виданнях та спеціалізованих газетах.

Висновки. На нашу думку, ТзОВ «Волинь-зерно-продукт» запропоновані заходи розв'язання проблем формування комплексу засобів маркетингу слід прийняти до уваги. Ефективне ведення маркетингової діяльності підприємства, зокрема формування та реалізації комплексу засобів маркетингу, є умовою успішної діяльності будь-якого підприємства. Добре продумані маркетингові заходи дозволяють оптимізувати не лише процес оновлення асортименту, цінову політику, канали розподілу та маркетингові комунікації, але й слугують для менеджменту підприємства орієнтиром його діяльності, що дозволяє зміцнювати його стан на ринку борошномельно-круп'яної промисловості.

Список літератури: 1. Балабанова Л. В. Маркетинг підприємства: навчальний посібник / Л.В. Балабанова, В. В. Холод, І. В. Балабанова. – К. : Центр навчальної літератури, 2012. – 612 с. 2. Котлер Ф. Основы маркетинга, 9-е издание.: пер. с англ. / Ф. Котлер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с. 3. Морохова В.О. Маркетинговий аналіз: навчальний посібник / В.О. Морохова, О.В. Бойко, Н.В. Герасимяк. – Луцьк: РВВ ЛНТУ, 2011. – 340 с. 4. Чеботарьов В.А. Управління маркетингом зернопродуктового підкомплексу в умовах глобальної продовольчої кризи / В.А. Чеботарьов, О.П. Кобиляцький // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – №3(21). – С. 111-114. 5. Савенко І.І. Аналіз логістичних систем зберігання та перерозподілу зерна в зерновиробних і зерноспоживаючих регіонах / І.І. Савенко // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Логістика. – 2008. – №633. – С. 621 – 626. 6. Ukrselko [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrselko.com/uploads/media/Flour_Market_Research_November_2012.pdf. 7. НБУ: Монетарний огляд за 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://bank.gov.ua/doccatalog/document?id=503712>.

Надійшла до редколегії 22.10.2013

УДК 339.138:631.1

Проблеми формування та реалізації комплексу засобів маркетингу підприємства борошномельно-круп'яної галузі України та шляхи їх вирішення / Герасимяк Н. В., Панасюк І. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 25–30. Библиогр.: 7 назв.

The peculiarities of the formation of complex marketing enterprise milling industry are researched. Based on the analysis of problems identified marketing of the enterprise and suggested solutions.

Keywords: marketing, the formation of the marketing mix, marketing management enterprise.

Исследованы особенности формирования комплекса средств маркетинга предприятия мукомольно-крупяной отрасли. На основе проведения анализа выявлены проблемы маркетинговой деятельности предприятия и предложены пути их решения.

Ключевые слова: маркетинг, формирование комплекса маркетинга, управление маркетингом предприятия.

УДК 336.71

М. І. ГОЙХМАН, канд. техн. наук, доц., здобувач, Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку НАН України, Харків

ДІАГНОСТИКА СУЧАСНОГО СТАНУ БАНКІВСЬКОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ НА ОСНОВІ АНАЛІЗУ ВЛАСНОГО КАПІТАЛУ БАНКІВ

У статті проаналізовано сучасний стан банківської системи України. Проведено діагностику власного капіталу за його складовими для вітчизняних банків як по окремих їх групах, так і в цілому по банківській системі.

Ключові слова: банківська система, власний капітал, статутний капітал, достатність капіталу.

Вступ. Банківська система України, як й інших країн світу, забезпечує економіку держави необхідним обсягом фінансових ресурсів шляхом організації руху капіталу, забезпечення розрахунків суб'єктів господарювання, кредитування економіки тощо. Банківська система в цілому та її основні параметри зокрема впливають на розвиток національної економіки, на макроекономічні процеси та соціально-економічний розвиток держави. Тому питання діагностики, аналізу та оцінки стану банківської системи України є досить актуальним на сьогодні. В результаті такого аналізу стає можливо запобігти розвитку багатьох проблемних ситуацій, що можуть потенційно виникнути в її діяльності, та запровадити превентивні заходи через організацію державного регулювання впливу банківської системи України на розвиток національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем та визначенню стану банківського сектору та банківської системи в цілому присвячено багато уваги. Так, серед науковців слід виділити таких: О.І. Барановського, А.П. Вожжова, І.Б. Івасіва, М.О. Кизима, В.І. Міщенко, Т.С. Смовженко, Р.В. Шпека [1-5] та інших відомих фахівців банківської справи. Однак, незважаючи на значний теоретичний доробок в цій сфері, вимагають подальшого поглибленого вивчення питань діагностики та оцінювання стану вітчизняної банківської системи та основних показників її діяльності.

Метою статті є проведення діагностики сучасного стану банківської системи України за показником власного капіталу банків та його складових.

Викладення основного матеріалу. Власний капітал всіх банків України станом на 01.10.2013 року склав 178,777 млрд. грн. та збільшився порівняно із станом на 01.07.2013 року на 1,53% і порівняно із станом на 01.10.2012 року на 7,82% [6]. Якщо розглядати банківську систему України як таку, що складається з банків 4-ох груп за класифікацією Національного банку України, то найбільше зростання власного капіталу станом на 01.10.2013 року порівняно із станом на 01.10.2012 року було досягнуто банками III групи – 20,86%. Банки II групи збільшили свій власний капітал на 19,85%, банки IV групи – на 13,7% і банки I групи – всього на 2,44%.

Що стосується зміни обсягу власного капіталу протягом 2012 року порівняно із 2011 роком, то максимальна зміна мала місце для банків IV групи – 8,35%, для банків II групи – 7,23%, для банків I групи – 3,08%, та всього на 2,08% для банків III групи. Це свідчить про низькі темпи зростання обсягу власного капіталу протягом 2012 року.

Динаміку зміни значень даного показника по всіх банках України з урахуванням зміни цього показника по окремих групах банків за класифікацією НБУ представлено на рис. 1.

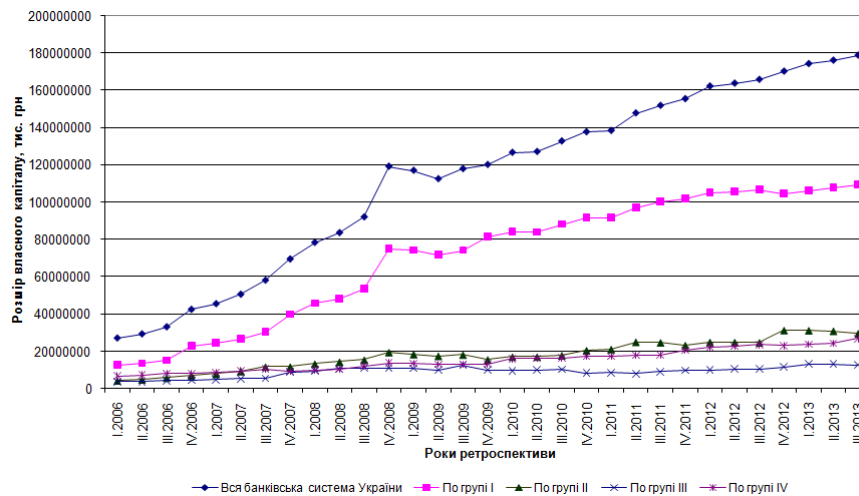


Рис. 1. – Зміна власного капіталу по групах банків і по всій банківській системі України ^{*)}
^{*)} власні розрахунки автора за даними [6]

Статистичні дані [6], що відображені на рис. 1 свідчать, що в результаті впливу світової фінансової кризи на вітчизняну банківську систему темпи зростання обсягу власного капіталу уповільнилися, а на кінець кризового 2009 року взагалі спостерігається від’ємна динаміка зміни цього показника.

Найгірша ситуація у 2009 році була у банків II групи – зменшення розміру власного капіталу на кінець року склало близько -20%, банки III групи відчули спад на -9,16%, банки IV групи – на -4,21% у порівнянні із попереднім 2008 роком. Тільки банки I групи витримали в цей період та зберегли позитивну динаміку зростання показника «Власний капітал», при цьому відносна зміна склала +8,57%, що і забезпечило хоча і зовсім невелике зростання цього показника (+0,79%) по всій банківській системі України.

Діаграми відносної зміни показника «Власний капітал» по групах банків та по всій банківській системі представлені на рис. 2.

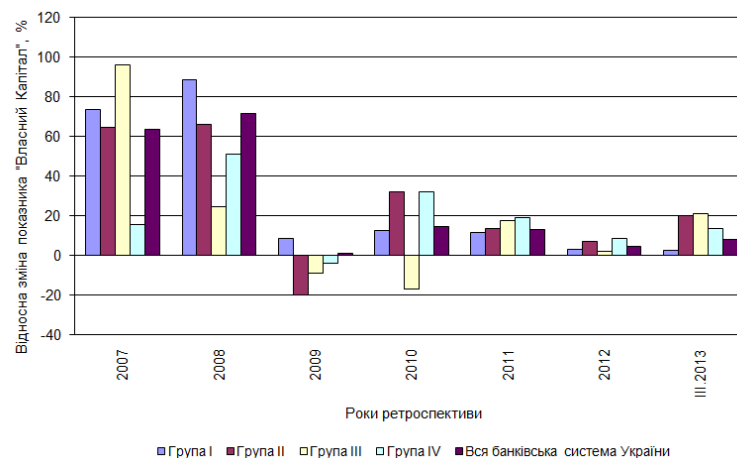


Рис. 2. – Діаграми відносної зміни показника «Власний капітал» ^{**)}
^{*)} дані за III квартал 2013 року порівнюються з відповідними даними за III квартал 2012 року
^{**)} власні розрахунки автора за даними [6]

Далі, протягом 2010 та 2011 років, ситуація із негативною динамікою зміни показника «Власний капітал» спостерігається для банків III групи. Тільки у IV кварталі 2011 року банкам зазначеної групи вдалося змінити напрямок зміни розміру власного капіталу на позитивний (його зростання відбулося на 17,35% у порівнянні з III кварталом 2011 року). Така ж сама ситуація спостерігалася і для банків II групи за класифікацією НБУ, яким тільки наприкінці 2010 року вдалося підвищити інтегральне значення показника «Власний капітал» на 31,82% у порівнянні з III кварталом попереднього 2010 року. Починаючи з IV кварталу 2011 року напрямок зростання розміру власного капіталу всіх банків України зберігається, але темпи цього зростання значно уповільнилися якщо їх порівнювати з до кризовими роками. Так по всіх банках України відносна зміна не перевищує позначки у 17,2%, а по окремих групах банків максимальна зміна спостерігалася у банків II групи у II кварталі 2011 року (+47,14% до значення за станом на I квартал 2011 року). Найнижчі темпи зростання власного капіталу спостерігаються у банків III групи за класифікацією НБУ.

Від'ємна динаміка зміни власного капіталу спостерігається протягом 2013 року і для банків II і III груп. Так обсяг власного капіталу для банків II групи змінювався з 31,17 млрд. грн до 29,55 млрд. грн., для банків III групи – з 13,29 млрд. грн до 12,76 млрд. грн.

Структура власного капіталу банківської системи України станом на 01.10.2013 року характеризується такими даними: статутний капітал та неоплачені внески до нього – 180,653 млрд. грн. або 101,05 % від загальної суми власного капіталу, резервні фонди – 26,378 млрд. грн. або 14,76 %, емісійний дохід – 12,646 млрд. грн або 7,07%, а також непокриті збитки у розмірі – 46,325 млрд. грн. [6]. Наведені дані свідчать, що основну частину власного капіталу банків України сформовано за рахунок статутного капіталу, частина якого використана для покриття отриманих збитків.

Основну частину власного і статутного капіталів банків України станом на 01.10.2013 року сформовано за рахунок капіталів банків I групи. Так, частка названої групи у формуванні власного капіталу банків України станом на 01.04.2012 року склала 61,19%, а статутного капіталу – 52,66%. Мінімальний вклад у формування розміру інтегрального показника «Власний капітал» внесли банки III групи за класифікацією НБУ – 7,14%.

Аналізуючи достатність капіталу станом на 01.10.2013 року, то по всіх банках України цей показник дорівнює 14,5% (відносна зміна із попереднім періодом 01.10.2012 року має негативний характер і складає -2,2%), при цьому для банків I групи – 13,81% (відносна зміна із попереднім періодом 01.10.2012 року в цьому випадку також має негативний характер і складає -4,04%), для банків II групи – 15,51% (відносна зміна із попереднім періодом 01.10.2012 року складає 3,38%), для банків III групи – 11,53% (відносна зміна із попереднім періодом 01.10.2012 року в цьому випадку також має негативний характер і складає -4,95%), для банків IV групи – 19,11% (відносна зміна із попереднім періодом 01.04.2011 року складає 1,76%).

Якщо говорити про виявлення закономірності щодо зростання чи падіння цього показника по роках, то слід зазначити, що по всіх банках України зберігається тенденція щодо його підвищення (починаючи з 2008 року), але по відповідних групах

банків спостерігаються коливання значень достатності капіталу, при чому максимальний спад має III група банків у 2010 році (відносна зміна порівняно із 2009 роком складає -20,89%). Взагалі по цій групі банків спостерігається зменшення значення достатності капіталу по роках протягом звітної періоду. Максимальне зростання значення показника достатності капіталу має місце у банків IV групи станом на 01.01.2011 року порівняно із аналогічним періодом попереднього 2010 року (на 13,82%).

Коефіцієнт співвідношення власного капіталу і зобов'язань по всіх банках України станом на 01.10.2013 року становить 16,97% [6]. Максимальне значення цього показника спостерігається у банків IV групи, воно сягає 24,17%. Мінімальне значення співвідношення власного капіталу і зобов'язань банків має місце у банків III групи (13,03%). По всій банківській системі України спостерігається негативна динаміка зміни значення цього показника. Станом на 01.10.2013 року відносна відхилення значення коефіцієнта співвідношення власного капіталу і зобов'язань складає -2,58%, що є свідчить про негативну динаміку щодо забезпечення стійкості банківської системи [1].

Мультиплікатор капіталу є прямим показником фінансового важеля банків. По всіх банках України його значення станом на 01.10.2013 року дорівнювало 6,89%, при цьому відносна зміна із попереднім аналогічним періодом складає 2,25%. Аналізуючи весь ретроспективний період починаючи з 2006 року, слід зазначити, що по всій банківській системі спостерігається динаміка зменшення значення цього показника, що є негативним фактом, бо це свідчить про зниження ступеню покриття активів власним капіталом банків. Щодо окремих груп банків, то для них як і у випадку із показником достатності капіталу мають місце коливання його значень [6].

Ефективність використання власного капіталу, в тому числі і статутного капіталу, що пов'язано із прибутковою діяльністю усіх груп банків України підвищилася. Так, станом на 01.10. динаміка зміни показників ефективності використання власного і статутного капіталів по ретроспективних роках є негативною, причиною такої динаміки стає 2013 року, розмір прибутку на 1 грн. власного капіталу по всіх банках України складає 0,016 грн, відповідно на 1 грн. статутного капіталу – також майже 0,016 грн. Ці показники досить низькі, їх значення також нижчі порівняно із попереднім аналогічним періодом 2012 року – відносні зміни значень цих показників складають -6,65% і -2,9% [6].

Проте, слід також зазначити, що на кінець 2011 року розмір збитку на 1 грн власного капіталу складав майже -0,05 грн., відповідно на 1 грн статутного капіталу – -0,04 грн [6]. Загальна збитковість діяльності банків [6].

Висновки. Як результат проведеного аналітичного дослідження необхідно зазначити, що діяльність банківського сектору України у 2010-2012 роках є нестабільною. Попри те, що збільшений загальний обсяг власного капіталу банків, обсяг їх активів і зобов'язань та зменшено розмір збитків має місце значні коливання у темпах розвитку як окремих груп банків, так і всієї банківської системи. Темпи зміни основних показників, які характеризують фінансову діяльність банків України, значно знижені.

Сьогодні першочерговим завданням комерційних банків є подальше

нарощування капіталу, забезпечення дохідності і, як результат, прибутковості своєї діяльності, забезпечення посилення довіри до банків, підвищення рентабельності, розширення і підвищення якості пропонованих клієнтам послуг. Це все призведе до поліпшення їх фінансового стану і, як наслідок забезпечить ефективний розвиток самих банків і банківської системи України.

Позитивна статистика діяльності банків України станом на 01.10.2013 року у напрямку збільшення достатності капіталу, збільшення прибутковості діяльності банків на 1 грн. капіталу тощо не повинна розцінюватись як досягнення високих результатів.

Список літератури: 1. Барановський О. І. Розвиток банківської системи України : монографія / О. І. Барановський, В. Г. Барановська, Є. В. Бريدун та ін. // ДУ «Інститут економіки та прогнозування» НАН України. – К., 2008. – 581 с. 2. Вовк В. Діагностування кризи з боку центральних банків: зарубіжний та вітчизняний досвід / В. Вовк, Ю. Дмитрик // Вісник Національного банку України. – 2013. – №3. – С.20–25. 3. Вожжов А. П. Банківський капітал в економіці України / А. П. Вожжов, О. І. Кліменко // Фінанси України. – 2003. – №8(93). – С. 89–97. 4. Міщенко В. І., Кірсєва О. І. Шаповалов М. М. «Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи» Науково-аналітичний матеріал. Вип. 7 – К.: Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 97 с. 5. Розвиток банківської системи України : монографія / кол. авторів ; за заг. ред. д-ра екон. наук, проф. Т. С. Смовженко, д-ра екон. наук, проф. Р. А. Слав'юка. – К. : УБС НБУ, 2010. – 462 с. 6. Структура активів, зобов'язань, власного капіталу, фінансових результатів діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>.

Надійшла до редколегії 24.10.2013

УДК 338.2:338.984:519.86

Діагностика сучасного стану банківської системи України на основі аналізу власного капіталу банків / Гойхман М. І. // Вісник НТУ «ХПИ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПИ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 31–35. Библиогр.: 6 назв.

В статті проаналізовано сьогоднішнє состояние банківської системи України. Проведена діагностика власного капіталу по його складовим для вітчизняних банків як по окремим їх групам, так і в цілому по банківській системі.

Ключевые слова: банківська система, власний капітал, статутний капітал, достатність капіталу.

In article the today condition of Ukrainian banking system is analysed. Diagnostics of equity on its components for domestic banks as on their separate groups and as a banking system at all is carried out.

Keywords: banking system, equity, authorized capital, sufficiency of the capital.

УДК 339. 137.2:338.48

Н. П. ГОРБУНОВ, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПИ»;

О. Н. ЯЦЕНКО, НТУ «ХПИ»;

И. А. НЕБОГА, НТУ «ХПИ».

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ. ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ ОЦЕНКИ

В статье предложены признаки конкурентоспособности туристической фирмы и методика оценки конкурентоспособности туристической фирмы на рынке туристических услуг.

Ключевые слова: туристическая услуга, туристический продукт, конкурентоспособность туристической услуги.

Введение. Проблема конкурентоспособности является одной из центральных с первых этапов развития рыночной экономики в Украине. Безусловно, успех региона, да и страны в целом, определяется конкурентоспособностью отдельных хозяйствующих субъектов. Именно поэтому решение любых национальных проблем должно начинаться с изменений на уровне основного звена экономики – предприятий.

Вопросам конкурентоспособности в современной науке уделено достаточно внимания и учеными достигнуты, несомненно, значительные успехи. Однако в большинстве работ объектом исследований являются промышленные предприятия. С учетом явно недостаточной разработанности проблемы конкурентоспособности предприятий сферы услуг в целом и туристических предприятий в частности, а также принимая во внимание интенсивность развития туристического комплекса Украины и региональные особенности его функционирования, исследования в данной сфере приобретает особую актуальность.

В сложившихся условиях жесточайшей конкуренции на рынке украинские туристические предприятия нуждаются в адекватных инструментах оценки конкурентоспособности, которые позволят разработать и мероприятия по ее повышению.

Анализ последних исследований и литературы. Важными в этом направлении являются исследования отечественных и зарубежных ученых-экономистов: Н.Б. Бурениной, М. Портера, Р.А. Фатхутдинова, А.А. Демченко, В.В. Жолудевой, Н.Н. Липартелиани, Н.В.Черненко [1, 2, 3, 4, 5, 6].

Туризм является одной из крупнейших и динамичных отраслей экономики, важной частью внешнеэкономической деятельности многих развитых и развивающихся стран мира. Высокие темпы его развития, большие объемы валютных поступлений активно влияют на различные сектора экономики, что способствует формированию туристической индустрии. По данным Всемирной туристической организации (ВТО) на сферу туризма приходится около 6% мирового валового национального продукта, 7% мировых инвестиций, каждое 10-е рабочее место, 11% мировых потребительских расходов, 5% всех налоговых поступлений. Туризм оказывает значительное влияние на развитие таких отраслей экономики, как строительство, транспорт, связь, торговля и производство товаров народного потребления, сельское хозяйство, выполняя роль своеобразного катализатора социально-экономического развития страны.

По оценкам специалистов оптимистическими являются и долгосрочные перспективы развития туризма. Согласно прогнозу ВТО к 2020 г. в мире ежегодно будут путешествовать около 1,5 млрд. человек, а доходы от туризма при этом могут составить примерно 2 трлн. долларов США.

В связи с этим в современном глобальном и быстро меняющемся рынке туристических услуг обеспечение конкурентоспособности туристического продукта лежит в основе национальных интересов для привлечения отечественных и иностранных туристов.

Рынок представляет собой ту сферу общественных отношений, где продукты, конкурируя между собой, проходят сравнение и проверку на соответствие требованиям потребителей и где выявляется их отклонение от этих требований. При совершении

покупки каждый индивидуальный покупатель осуществляет процесс выбора необходимого ему продукта среди ряда аналогов и приобретает только наиболее удовлетворяющий его потребности.

В масштабе общества наибольшее признание среди продуктов, предназначенных для удовлетворения общественной потребности, получает тот, который наиболее соответствует ей по сравнению с продуктами-конкурентами. Это и выделяет его из общей товарной массы, обеспечивает успех в конкурентной борьбе. Другими словами, позволяет говорить, что он является конкурентоспособным.

При выборе туристического продукта потребитель ориентируется на те его особенности, которые представляют для него существенный интерес.

Во-первых, это параметры, отражающие качество и полезность продукта, так как важнейшим условием его выбора является совпадение свойств и характеристик, которым потребитель отдает предпочтение.

Во-вторых, для определения конкурентоспособности существенным является не только сравнение по степени соответствия конкретной потребности, но и учет связанных с ними затрат потребителя. При этом следует принимать во внимание, что покупка означает только обязательное условие, исходный пункт удовлетворения потребности. Суммарные же затраты состоят из двух частей: единовременных (продажная цена туристического продукта) и текущих (затраты в месте пребывания – экскурсии, дополнительное питание, транспорт, развлечения и т.д.). В целом же общая сумма этих расходов выступает для потребителя в качестве цены удовлетворения потребности (цены потребления) [1].

Формирование в организации конкурентных преимуществ невозможно без знания особенностей, как продукта, так и рынка, на котором она работает с этим продуктом. Туристический рынок – это рынок услуг, так как услуги выступают основным предметом обмена и составляют 80% всего объема продаж на развитых туристских рынках. Рынки сбыта и потребления представляют собой наиболее важную область соперничества производителей туристических продуктов и услуг. Так, потеря 10%-ной доли рынка, как правило, влечет за собой снижение нормы прибыли на 5–6%. Недооценка конкурента в борьбе за потребителя приводила даже крупнейшие компании к значительным потерям и кризисам.

Туристическая услуга – совокупность целенаправленных действий в сфере обслуживания, которые ориентированы на обеспечение и удовлетворение потребностей туриста или экскурсанта, отвечающих целям туризма, характеру и направленности туристической услуги, тура, туристического продукта и не противоречащих общечеловеческим принципам морали и порядка. Туристическим услугам присущи четыре характеристики, которые отличают услугу от товара: 1) неосвязаемость; 2) неразрывность производства и потребления; 3) изменчивость; 4) неспособность к хранению.

Конкурентоспособность туристического продукта, по сравнению с материальным продуктом понимается как некая относительная интегральная характеристика, отражающая его отличия от продукта-конкурента и, соответственно, определяющая его привлекательность в глазах потребителя [1]. Следовательно,

необходим анализ конкурентов и выявление конкурентных преимуществ и турфирмы, и туристической услуги.

В настоящее время существует проблема, которая заключается в определении содержания конкурентоспособности для туристических фирм. Большинство сосредотачивается на параметрах туристического продукта и затем для оценки конкурентоспособности сопоставляет между собой некоторые интегральные характеристики для разных конкурирующих услуг. Нередко эта оценка охватывает показатели качества, и тогда оценка конкурентоспособности подменяется сравнительной оценкой качества конкурирующих аналогов [1]. Чтобы полнее понять существо проблемы, вычленим несколько важных положений содержания конкурентоспособности.

1) Конкурентоспособность туристической услуги:

– конкурентоспособность включает три основные составляющие. Одна из них жестко связана с предоставляемой услугой как таковой и в значительной мере сводится к качеству. Другая связана со сбытом и сервисом туристического продукта. Наконец, третья связана с экономическими возможностями и ограничениями потребителя и отражает все то, что может быть приятно или неприятно потребителю как клиенту, как человеку, как члену той или иной социальной группы и т. д.;

– клиент – главный оценщик туристической услуги. А это приводит к очень важной в рыночных условиях истине: все элементы конкурентоспособности туристического продукта должны быть настолько очевидны потенциальному покупателю, чтобы не могло возникнуть малейшего сомнения или иного толкования в отношении любого из них;

– как известно, туристический рынок характеризуется “своим” покупателем. Поэтому изначально неправомерна идея о некоей абсолютной, не связанной с конкретным рынком, конкурентоспособности [1, 2].

2) Конкурентоспособность туристической фирмы:

Конкурентоспособность для туристической фирмы это не показатель, уровень которого можно вычислить для себя и для конкурента, а потом победить. Прежде всего – это философия работы в условиях рынка, ориентирующая на:

- понимание нужд потребителя и тенденций их развития;
- знание поведения и возможностей конкурентов;
- знание состояния и тенденций развития рынка;
- знание окружающей среды и ее тенденций;
- умение создать такую услугу и так довести ее до потребителя, чтобы потребитель предпочел ее услуге конкурента.

Исходя из этого, конкурентоспособность туристического предприятия может оцениваться путем сравнения важнейших критериев, обобщающих результаты работы предприятия с точки зрения создания системы ценностей, а именно:

- показателя конкурентоспособности комплексного турпродукта;
- доли, которая принадлежит предприятию на туристическом рынке, и ее динамики;
- стабильности позиций предприятия на рынке;

– размера функционирующего капитала и рентабельности капитала, характеризующие финансовые возможности предприятия и эффективность использования капитала;

– квалификационного уровня и стабильности кадрового состава в предприятия;

– организационной структуры управления персоналом.

Анализ конкурентов и выработка конкретных действий в отношении главных соперников часто приносят больше пользы, чем реальный рост на данном сегменте рынка. Зная сильные и слабые стороны конкурентов, можно оценить их потенциал, цели, настоящую и будущую стратегии. Это позволит предприятию расширить собственные преимущества в конкурентной борьбе [1]. Следовательно, выработка стратеги – это тоже элемент конкуренции.

В международной теории и практике бизнеса различают три основных вида рыночной стратегии предприятия, анализу которых посвятил свои исследования американский экономист Майкл Портер. Существует, по меньшей мере, четыре основных типа стратегий конкурентной борьбы, каждый из которых ориентирован на разные условия экономической среды и разные ресурсы, находящиеся в распоряжении фирмы. Придерживающиеся их фирмы каждая по-своему, не так как другие, но одинаково удачно приспособлены к требованиям рынка. И все они нужны для нормального функционирования экономики [2].

Виолентная (силовая) стратегия – стратегия конкурентной борьбы, ориентированная на снижение издержек производства за счет эффекта масштаба. Фундаментальный источник сил – массовое производство продукции хорошего качества по низким ценам. За счет этого фирма обеспечивает запас конкурентоспособности. Девиз виолентов: “Дешево, но прилично”.

Эксплерентная (пионерская) стратегия – стратегия конкурентной борьбы, ориентированная на радикальные инновации. Фирмы, занятые этим рискованным первопроходческим бизнесом часто называют “первыми ласточками”. Их деятельность связана с созданием новых или с радикальным преобразованием старых товаров или рынков. Сила эксплерентов обусловлена внедрением принципиальных новшеств, они извлекают выгоду из первоначального присутствия на рынке. В 85 случаях из 100 они терпят крах, но за счет 15 случаев получают огромный эффект и моральный успех. Они являются двигателями научно-технического прогресса. Девиз эксплерентов: “Лучше и дешевле, если получится”.

Коммутантная (соединяющая) стратегия – стратегия конкурентной борьбы, предполагающая максимально гибкое удовлетворение небольших по объему (локальных) потребностей рынка. Это путь повышения ценности не за счет сверхвысокого качества, а за счет индивидуализации, эксклюзивности товара или услуги. Девиз коммутантов: “Вы доплачиваете за то, что я решаю именно Ваши проблемы”. Повышенная гибкость коммутантов позволяет им удерживать свои позиции в конкурентной борьбе.

Пациентная (нишевая) стратегия – стратегия конкурентной борьбы, заключающаяся в выпуске ограниченного количества узкоспециализированной продукции высокого качества. За счет своей способности побеждать более мощных конкурентов не силой, а умением, фирмы, придерживающиеся этой стратегии,

получили название “хитрых лис”. Свои дорогие и высококачественные товары пациенты адресуют тем, кого не устраивает обычная продукция. Девиз пациентов: “Дорого, зато отлично”. Они стремятся уклониться от прямой конкуренции с ведущими фирмами. Для отечественных фирм эта стратегия может быть принята в качестве предпринимательской философии. Эта стратегия призывает не бороться напрямую с ведущими корпорациями, а выискивать недоступные для них сферы деятельности. Такой подход серьезно повышает шансы слабого в соперничестве с сильными [3].

Наряду с теоретическими исследованиями сущности конкуренции и конкурентоспособности, в экономической литературе давно обсуждается проблема практической оценки конкурентоспособности [3]. Несмотря на то, что определенные шаги в этом направлении предпринимались и предпринимаются, универсальной комплексной методики оценки конкурентоспособности предприятия (фирмы), товара (услуги) в настоящее время нет. К тому же к различным типам рынков и отраслей не обходимо применять разнообразные показатели конкурентоспособности [4, 6]. Если на уровне рынка товаров относительно ясная ситуация, то относительно методик оценки конкурентоспособности предприятий сферы услуг прослеживается следующая ситуация: их очень мало и применимы они, в основном, только к определенной отрасли услуг. Трудность в разработке методик оценки конкурентоспособности предприятий, оказывающих услуги, связана с определенной спецификой самого рынка услуг.

Большинство методов оценки конкурентоспособности организаций основаны на применении различных финансово-экономических показателей производственной, сбытовой, финансовой деятельности, эффективности инвестиций и т.п. Данный подход является наиболее полным и широко применяется за рубежом. Однако для практического его использования при оценке конкурентоспособности организации нередко требуется доработка предлагаемых финансово-экономических показателей с учетом специфики отрасли и региона.

Заслуживает внимания предложение автора [5] оценку конкурентоспособности туристического агентства (фирмы) определять по формуле:

$$K = K_r \cdot K_l,$$

где K – конкурентоспособность исследуемого предприятия (фирмы);

K_r – коэффициент операционной эффективности;

K_l – коэффициент стратегического позиционирования.

Проведенная апробация данного предложения показала, что показатели конкурентоспособности ниже единицы свидетельствуют о серьезных проблемах турфирмы с точки зрения обеспечения ее конкурентоспособности.

В качестве главного преимущества предлагаемой методики оценки конкурентоспособности предприятия (фирмы) является то, что оценка осуществляется по конечным критериям конкурентоспособности – прибыльности и доле фирмы на рынке, которые в условиях рыночной экономики и определяют жизнеспособность предприятия, перспективы его функционирования и развития. Показатели

прибыльности и доли рынка предприятия объединяют в себе все макро- и микроэкономические, объективные и субъективные, факторы.

Рассмотренная методика, основанная на математическом подходе, дает не оценочную, а жесткую функциональную связь. Это обуславливает возможность широкой математической обработки показателей конкурентоспособности предприятия (фирмы), что, в свою очередь, дает возможность полного анализа исследуемой категории. Предложенный подход значительно облегчает задачу по сбору необходимой для оценки конкурентоспособности фирмы информации. Отпадает необходимость в проведении дорогостоящих и не всегда доступных маркетинговых исследований, подбор экспертов и специалистов в различных отраслях знаний; вся необходимая информация может быть взята из данных бухгалтерского и статистического учета и отчетности, что значительно повышает практическую применимость такой методики оценки конкурентоспособности.

Особый интерес представляет вопрос о том, на что опирается туристическая фирма в конкурентной борьбе.

На основе проведенного анализа рынка туристических услуг по этой методике автор выделил следующие признаки конкурентоспособности регионального туристического агентства:

- срок существования турагентства;
- имидж турагентства;
- партнерская база (туроператоры, транспортные компании, курьерские службы и т.д.);
- наличие рекламной кампании;
- выгодное местоположение офиса;
- расширение бизнеса (несколько офисов);
- грамотная организация офиса (уют и удобство);
- техническое оснащение офиса;
- наличие опыта работы у сотрудников;
- периодическое повышение квалификации (ознакомительные и рекламные туры, семинары и т.д.);
- система поощрения менеджеров;
- широкий ассортимент турпредложений;
- система скидок на турпродукт.

Проведя анкетирование по перечисленным признакам (оценивая их, например, по пятибалльной шкале) можно оценить конкурентные позиции турфирмы на рынке туруслуг.

Корреляционный анализ влияния этих признаков на результативный признак – выручка турфирмы от продажи туристических услуг (количество совершенных продаж), проведенный автором, показал, что наиболее сильная связь существует между результативным фактором y (выручка турфирмы от продажи туристических услуг) и фактором x_i (количество проданных путевок), т.е. количество совершенных туристическим агентством продаж является сильным показателем его конкурентоспособности. Это объясняется тем, что большое число проданных турпутевок является результатом совокупности мер и действий, проводимых

туристическим агентством, а именно – создания благоприятного имиджа, наличия квалифицированного персонала, сильной партнерской базы и т.п. На основе значений показателей конкурентной позиции фирм можно решить задачу кластеризации (многомерной классификации), что в совокупности образует структуру конкурентной среды рынка.

Итак, в целях повышения конкурентоспособности необходимо проведение мероприятий как по оптимизации его стратегического позиционирования, так и по повышению операционной эффективности. В качестве инструмента, позволяющего решить задачи анализа и оценки конкурентоспособности предприятия (фирмы), могут быть выбраны следующие методы: кластерный анализ, применение которого возможно не только на объективных финансовых показателях, но и на базе полученных, что важно при недостатке информации; множественный корреляционно-регрессионный анализ влияния основных признаков конкурентоспособности на выручку турфирмы от продажи туристических услуг; методика оценки конкурентоспособности предприятия, основанная на математическом подходе.

Оценка конкурентного положения фирмы дает возможность решить ряд взаимосвязанных задач:

- определить особенности развития конкурентной ситуации;
- выявить степень доминирования предприятий на рынке;
- установить ближайших конкурентов;
- выделить относительную позицию предприятия среди участников рынка;
- оценить степень привлекательности конкурентной среды туристского бизнеса

для организации.

В зависимости от привлекательности конкурентной среды можно выделить четыре класса туристского бизнеса:

- 1) идеальный – много благоприятных возможностей и мало угрожающих факторов;
- 2) спекулятивный – много благоприятных возможностей и много угрожающих факторов;
- 3) солидный – мало благоприятных возможностей и мало угрожающих факторов;
- 4) неблагоприятный – туристическая организация имеет мало благоприятных возможностей и много угрожающих факторов.

Оценив свои перспективы, туристическая организация принимает решение о вхождении на рынок с конкретной конкурентной средой или отказывается от занятия данным видом бизнеса.

Как показывает мировая практика, развитие туризма представляет собой уникальное общественное явление. Феноменом которого является то, что при минимальной поддержке государства, оно успешно может существовать в сложных экономических условиях в данный период времени. При этом следует учитывать, что укрепляя конкурентоспособность туристической организации, в целях расширения экспорта туристских услуг с учетом ограниченности инвестиционных ресурсов представляется целесообразной реализация стратегии избирательного роста, направленной на оптимизацию факторов конкурентоспособности приоритетных

направлений приема иностранных посетителей (экологический, сельский, этнический, охотничий туризм), а также конкурентоспособности национальных туристических продуктов. Согласно прогнозам Всемирной туристической организации, наиболее значительная доля путешествий (и денежных поступлений) в будущем будет приходиться на внутренний туризм. Ожидается, что соотношение внутренних и международных поездок будет в среднем составлять в мире не менее 10%.

Такая комплексная реализация мероприятий повышения конкурентоспособности, туристических организаций требует существенной государственной поддержки, включая частичное бюджетное финансирование наряду с привлечением частного и иностранного капитала.

Выводы. Выделенные признаки конкурентоспособности регионального туристического агентства дают возможность с помощью анкетирования оценить конкурентные позиции туристической фирмы на рынке туристических услуг.

Предложенная методика позволяет оценить конкурентоспособность туристической фирмы по конечным критериям конкурентоспособности – прибыльности и доле фирмы на рынке, которые в условиях рыночной экономики и определяют жизнеспособность предприятия, перспективы его функционирования и развития. При этом данные показатели объединяют в себе все макро- и микроэкономические, объективные и субъективные факторы. Предложенная методика основана на математическом подходе и поэтому дает не оценочную, а жесткую функциональную связь. Это обуславливает возможность широкой математической обработки показателей конкурентоспособности предприятия (фирмы), что, в свою очередь, дает возможность полного анализа исследуемой категории.

Список литературы: 1. Н.Б. Буренина, Крымский экономический институт ГВУЗ «Киевский национальный экономический университет им. В. Гетьмана», Украина. Научная конференция «Ломоносовские чтения». 2012 г. 2. Портер М. Конкуренция. – Спб.:Вильямс, 2000 г. 3. Фатхундинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФА-М, 2000г. -312с.; 4. Демченко А.А. Измерение конкурентоспособности предприятий отрасли: Теория и методы измерения. Курск: ГУИПП «Курск», 2000. – 87 с. 5. Жолудева В. В., Липартелиани Н. Н. Моделирование в системе модернизации конкурентного поля на рынке туристических услуг. Ярославский филиал ГОУВЛЮ. Московский государственный университет экономики, статистики и информатики (МЭСИ). v.goludeva @ mesi.ru; 6. Черненко Н.В. Организация туристической индустрии: Учебное пособие, – К.: Атика, 2006 – 264 с.

Надійшла до редакції 25.10.2013

УДК 339.137.2:338.48

Конкурентоспособность туристических услуг. Проблемы и способы оценки / Горбунов Н. П., Яценко О. Н., Небога И. А. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 35–43. – Бібліогр.: 6 назв.

В статті запропоновано ознаки конкурентоздатності туристичної фірми та методика оцінки конкурентоздатності туристичної фірми на ринку туристичних послуг.

Ключові слова: туристична послуга, туристичний продукт, конкурентоздатність туристичної послуги.

In this article there are signs of the competence of the touristic firms and the methods of the assesment of the competence of the touristic firms on the market of the touristic services.

Keywords: touristic service, touristic product, competence of the touristic services.

УДК 331.103.32

ББК 65.290-2

Г. И. ГРИДНЕВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

И. А. ПОНКРАТОВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт;

Е. А. ИЛЛАРИОНОВА, ассистент, Старооскольский технологический институт.

ОПРЕДЕЛЕНИЕ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ РАБОТНИКОВ

Целью исследования является анализ и регулирование уровня потенциала управленческого персонала, степени его соответствия требованиям рынка труда, определение конкурентоспособности управленческих работников и путей ее повышения.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, потенциал управленческого персонала, уровень конкурентоспособности.

Введение. Одной из главных задач, стоящих перед предприятием является задача усиления его конкурентного положения на рынке, т. е. конкурентоспособности.

Важнейшими факторами конкурентоспособности являются: уровень качества управления компанией, уровень производительности труда, технологический фактор и непосредственно технология производства.

Управленческий персонал, и прежде всего менеджеры, – это важнейший ресурс организации. От качества работы управленцев и их потенциала во многом зависят результаты деятельности предприятий.

Наиболее адаптированная к современным рыночным условиям структура потенциала включает следующие основные составляющие, которые необходимо рассматривать во взаимосвязи: личностную, ресурсную и условия реализации потенциала управленческого персонала. Управленческий потенциал организации свидетельствует, с одной стороны, о конкурентных возможностях организационной структуры предприятия, а с другой стороны, о конкурентных возможностях менеджмента этой организации.

Личностная составляющая потенциала управленческого персонала есть совокупность личностных составляющих каждого управленческого работника, в то время как ресурсная составляющая и условия реализации потенциала одинаковы для всех работников одного предприятия.

Одним из вариантов решения проблем, связанных с анализом и регулированием уровня потенциала управленческого персонала, степени его соответствия требованиям рынка труда, является определение конкурентоспособности управленческих работников и путей ее повышения.

Когда рассматривается конкурентоспособность потенциала управленческого персонала всего предприятия, конкуренция между предприятиями происходит по всем трем составляющим потенциала управленческого персонала. При этом все три составляющие будут являться элементами его конкурентоспособности.

Конкурентоспособность потенциала управленческого персонала как составная и неотъемлемая часть конкурентоспособности предприятия является одним из ключевых факторов его успеха. Следовательно, задача развития и укрепления конкурентоспособности потенциала управленческого персонала должна выдвигаться в число основных факторов на современных предприятиях.

Для анализа конкурентоспособности управленческого персонала, как всего предприятия, так и его отдельных структурных подразделений может быть применена эффективная методика, позволяющая оценить потенциал управленческого персонала. Проведя такую оценку, можно выявить недостатки и достоинства управленческих работников и разработать систему мер по повышению их конкурентоспособности.

Для оценки потенциала управленческого персонала вначале определяется среднее значение каждого элемента потенциала управленческого персонала по подразделению путем определения уровней конкурентоспособности потенциала каждого работника на основе их оценки экспертами (по десятибалльной шкале).

Оцениваться могут следующие элементы конкурентоспособности потенциала управленческого персонала: коммуникативные качества; психофизиологические характеристики; способности к инновациям; интеллектуальные способности; способности к творчеству; профессионализм; социально-демографические характеристики.

Для каждого элемента конкурентоспособности потенциала управленческих работников определяются область значений их уровней конкурентоспособности, включающую в себя уровни всех конкурентоспособных по данному элементу управленческих работников.

Указанная область находится в интервале значений уровней конкурентоспособности потенциала:

$$(a_{cp,i} - 1/2 T_i; 10), \quad (1)$$

где $a_{cp,i}$ – среднее значение i -го элемента конкурентоспособности потенциала по всем j -тым работникам;

T_i – средневзвешенная величина значений i -го элемента конкурентоспособности потенциала по стажу работы по специальности по всем j -тым управленческим работникам.

Выбор верхней границы указанного диапазона обусловлен тем, что значения уровня конкурентоспособности всех элементов потенциала находятся в интервале от 1 до 10.

Нижняя граница выбрана из следующих соображений.

Очевидно, что управленческие работники, уровни элементов, конкурентоспособности потенциала которых находятся выше средних значений, являются конкурентоспособными на данном предприятии.

Однако существуют отдельные группы управленческих работников, уровень конкурентоспособности потенциала которых находится ниже среднего, но он приемлем для работы на данном предприятии. Для выявления таких работников вводится критерий T_i . Этот критерий есть диапазон приемлемого отклонения от среднего уровня конкурентоспособности потенциала управленческого работника по

каждому ее элементу. Поэтому значения приемлемых уровней элементов конкурентоспособности потенциала будут находиться в интервале:

$$(a_{cp,i}-1/2 T_i; a_{cp,i}). \quad (2)$$

Выбор критерия T_i обусловлен тем, что при прочих равных условиях для предприятия предпочтителен управленческий работник с большим стажем работы, и, наоборот, среди управленческих работников с одинаковым стажем наиболее эффективны для предприятия управленческие работники с более высоким уровнем их потенциала.

Далее исследуется принадлежность уровня каждого элемента конкурентоспособности управленческого работника, которая соответствует области значений конкурентоспособности управленческого персонала предприятия: $(a_{cp,i}-1/2 T_i; 10)$.

Затем определяется общий уровень конкурентоспособности управленческого работника по всем элементам по формуле:

$$Y_j = \sum_{i=1}^7 b_i \times \frac{a_{ij} - (a_{cp,i} - 1/2 \times T_i)}{|a_{ij} - (a_{cp,i} - 1/2 \times T_i)|}, \quad (3)$$

где Y_j – уровень конкурентоспособности потенциала j -го управленческого работника;

j – управленческие работники;

i – элементы конкурентоспособности;

b_i – вес i -го элемента конкурентоспособности потенциала;

a_{ij} – значение i -го элемента конкурентоспособности потенциала j -го управленческого работника.

Находится вес каждого элемента конкурентоспособности исходя из среднего значения i -го элемента конкурентоспособности потенциала по всем j -тым работникам по формуле:

$$b_i = \frac{a_{cp,i}}{\sum_{i=1}^7 a_{cp,i}}. \quad (4)$$

Работники, уровень конкурентоспособности потенциала которых Y_j равен 1,0, являются конкурентоспособными по всем элементам. Остальным же работникам необходимо повышать уровень конкурентоспособности потенциала. Делать это нужно также и в том случае, если оценки работников попадают только в приемлемые интервалы конкурентоспособности.

На кафедре экономики и менеджмента СТИ НИТУ МИСиС с помощью рассмотренной модели была проведена оценка потенциала управленческого персонала сортопрокатного цеха № 1 (СПЦ-1) ОАО «Оскольский электрометаллургический комбинат». В результате проведенных расчетов было установлено, что 70% работников являются конкурентоспособными, остальным же работникам необходимо повышать уровень конкурентоспособности потенциала.

Для его повышения можно использовать такие мероприятия, как диверсификация потенциала управленческого персонала, создание консультативных групп, курсов повышения квалификации и переподготовки, материальное стимулирование нововведений, социальное воспитание управленческих работников, внедрение элементов персонального менеджмента. Внедрение данных мероприятий, будет способствовать решению организационных проблем, снижению издержек, производству качественной продукции, соответствующей мировым стандартам, что в свою очередь поможет участвовать в процессе конкурентной борьбы за свою нишу на внутреннем и внешнем рынках.

Выводы. Оценка конкурентоспособности потенциала управленческого персонала может быть использована:

- для формирования кадровой политики предприятия;
- для выбора оптимальных мотивационных механизмов, позволяющих в полной мере развивать и использовать кадровый потенциал организации для повышения ее результативности, успешности и конкурентоспособности.

Список литературы: 1. Е.А. Лужковская, Е.П. Ченцова Управление кадровым потенциалом промышленного предприятия // Молодые ученые – наука и производство: Сборник трудов всероссийской научно-практической конференции: Старый Оскол: СТИ МИСиС. – 2008. – Т.3. – С. 197-201. 2. Иванова Е.А. Оценка конкурентоспособности предприятия: Учеб. пособие. – Ростов-н/Д: Феникс, 2008. 3. Лифиц И.Ф. Конкурентоспособность товаров и услуг: Учебное пособие. – М.: Высшее образование, 2007. 4. Степанова Е. Ю. Теоретические основы создания системы управления конкурентоспособностью образовательных программ // Журнал научных публикаций аспирантов и докторантов. 2010. [электронный ресурс] – Режим доступа. – URL: <http://www.jurnal.org/articles/2010/ekon65.html> 5. Кохановская И.И. Кадровый потенциал предпринимательской деятельности / И.И. Кохановская // Кадровик. – 2003. – №3. – С. 45-50.

Надійшла до редколегії 11.09.2013

УДК 331.103.32
ББК 65.290-2

Определение конкурентоспособности управленческих работников / Гриднева Г.И., Понкратова И. А., Илларионова Е. А. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 53(1026). – С. 44–47. – Бібліогр.: 10 назв.

Метою дослідження є аналіз і регулювання рівня потенціалу управлінського персоналу, ступеня його відповідності вимогам ринку праці, визначення конкурентоспроможності управлінських працівників та шляхів її підвищення.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, потенціал управлінського персоналу, рівень конкурентоспроможності

The aim of the research is the analysis and regulation of the level of potential management personnel, and the degree of its conformity to the requirements of the labour market, the definition of competitiveness of managerial employees and ways to improve it.

Keywords: competition, competitiveness, potential management personnel, the level of competitiveness

УДК 658.012.4

Г. І. ЗАДНЄПРОВСЬКА, аспірант, ХНЕУ, Харків

ІННОВАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЕКОНОМІКИ ЗНАНЬ

Узагальнення підходів до сутності поняття «інвестиційний потенціал» дозволило визначити основні теоретичні аспекти його змісту та особливостей щодо умов економіки знань для промислових підприємств.

Ключові слова: інноваційний потенціал, економіка знань.

Вступ. Необхідність адаптації до процесів реформування економіки вимагає від промислових підприємств впровадження нових форм модернізації і реконструкції діючих структур. Ці процеси економічного відновлення і росту забезпечуються, у першу чергу, за рахунок інноваційної діяльності та створенні інноваційного потенціалу, у процесі чого реалізуються довгострокові стратегічні цілі підприємств щодо забезпечення конкурентоспроможності та досягнення економічних і соціальних ефектів. Дослідження сутності поняття «інноваційний потенціал» і визначення його особливостей щодо умов економіки знань дасть змогу удосконалити підходи до управління інноваційною діяльністю, привести їх у відповідність до вимог реорганізації промислових підприємств.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблеми формування інноваційного потенціалу на підприємствах досліджуються в працях таких науковців, як Н.В. Арсеньєва, В.Н. Кисельов, С.В. Кортов, О.В. Покучаєва, Т.А. Штерцер, Є.П. Амосенок, В.А. Бажанова, Ю.П. Анісімова, І.В. Пешкова, Н.С. Краснокутська, К.А.Задумкін, І.А. Кондаков, А.М. Ілишев, Ю.В. Путіліна та ін. Ці вчені створили теоретико-методичне підґрунтя для наукових досліджень у цій сфері.

Вивчення опублікованих праць і практики діяльності промислових підприємств свідчать про те, що окремі аспекти теоретичного обґрунтування та методичного забезпечення оцінки інноваційного потенціалу для цих підприємств розроблені недостатньо та вимагають з'ясування та розвитку, а саме питання визначення особливостей інноваційного потенціалу щодо умов економіки знань.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою статті є уточнення сутності поняття інноваційний потенціал та основних теоретичних аспектів визначення його особливостей в умовах економіки знань. Для досягнення мети необхідним є виконання наступних завдань: узагальнити підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу; уточнити основні аспекти інноваційного потенціалу промислового підприємства; визначити характерні риси економіки знань; сформулювати визначення інноваційного потенціалу промислового підприємства в умовах економіки знань.

Матеріали досліджень. Визначення інноваційного потенціалу в економічній літературі висвітлено досить широко, проте не вироблено однозначного трактування. Ціла низка науковців визначає інноваційний потенціал як сукупність ресурсів для здійснення інноваційної діяльності [1; 2]. Інший підхід до визначення інноваційного потенціалу полягає у визначенні міри готовності виконати завдання, що забезпечують досягнення поставленої інноваційної мети [3; 4]. Також окремі науковці визначають

інноваційний потенціал як здатність об'єкта здійснювати інноваційну діяльність [5; 6] або як можливості щодо отримання інновацій [5]. Наведені підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу мають взаємообумовлюючий характер, оскільки здатність до інноваційної діяльності передбачає наявність певних ресурсів і можливостей, а наявність можливостей, у свою чергу, одна з необхідних умов, що забезпечують відповідний рівень готовності і здатності здійснювати інноваційну діяльність [7]. Підходи до трактування поняття «інноваційний потенціал» та їх взаємозв'язки наведено на рис.

Таким чином, головна особливість інноваційного потенціалу полягає в синергетичному ефекті, обумовленому внутрішніми взаємодіями елементів системи, на основі, виділення складових, що характеризують можливість системи і у т. ч. промислового підприємства, здійснювати стабільну виробничу діяльність і забезпечувати готовність до інновацій.

Беручи до уваги вищевикладене, категорію «інноваційний потенціал» можна розглядати як здатність системи до трансформації фактичного порядку речей в новий стан з метою задоволення існуючих або знову виникаючих потреб (суб'єкта-новатора, споживача, ринку тощо). При цьому ефективне використання інноваційного потенціалу робить можливим перехід від прихованої можливості до явної реальності, тобто з одного стану в інший (а саме, від традиційного до нового). Отже, інноваційний потенціал – це характеристика здатності системи до зміни, поліпшення, прогресу.

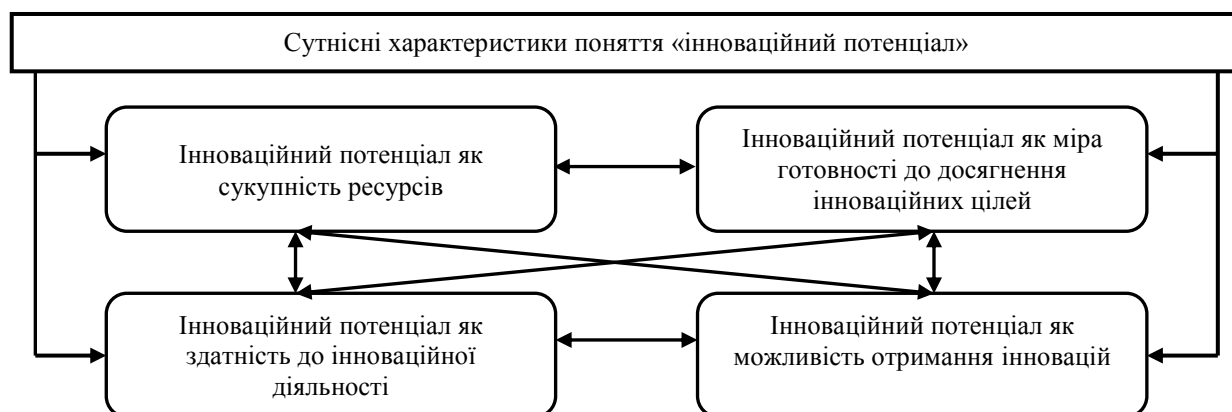


Рис. – Підходи до трактування поняття «інноваційний потенціал»

Інноваційний потенціал як інституція виступає змістовною основою інноваційної діяльності інституту – промислового підприємства. Оскільки інноваційний потенціал як інституція, з одного боку, має корисність, а з іншого боку, вимагає витрат на відтворення, то він має вартісне вираження, тобто може бути визначений у вартісному показнику. Корисністю, вартістю, цінністю характеризується статус, який інноваційний потенціал як інституція надає промислового підприємству.

Спочатку інноваційний потенціал формується як індивідуальний продукт роботи підприємства, коли він виробляється промисловим підприємством для власної діяльності. Але коли інноваційний потенціал починає формуватися і використовуватися іншими учасниками інноваційного процесу, він стає частиною інноваційного потенціалу кластера і в результаті синергетичного ефекту інноваційної діяльності перетворюється в інноваційний капітал, що приносить дохід промислового

підприємству.

На практиці інноваційний потенціал як можливість підприємства до здійснення інноваційної діяльності постає у формі абстракції до тих пір, доки процес формування і використання інноваційного потенціалу не набуває перманентного динамічного характеру в результаті інноваційного розвитку завдяки зусиллям усіх учасників інноваційного процесу, що призводить до формування інноваційного капіталу, здатного забезпечити сталий інноваційний розвиток промислового підприємству.

Спираючись на вище викладене, можна визначити, що зміст інноваційного потенціалу промислових підприємств зводиться до двох основних аспектів:

- інноваційний потенціал визначається з точки зору ресурсного забезпечення інноваційної діяльності;

- інноваційний потенціал розглядається на різних рівнях використання як сукупність здібностей і можливостей економічних суб'єктів для досягнення цілей інноваційного розвитку.

Виникнення нових секторів економіки, тиранічний розвиток сітьових структур, активізація дестабілізуючих чинників та розгортання кризових явищ на початку 1990-х років минулого століття сприяло перетворенню науки у безпосередню виробничу силу, що супроводжується зростанням значущості людського капіталу щодо ефективного управління соціально-економічними системами різного рівня у взаємозалежності з продуктами творчої діяльності людини [8].

Визнання першорядної ролі знань у появі та розвитку нових секторів зайнятості, масової доступності вищої освіти, швидкому зростанні високотехнологічного сектору послуг, зобов'язаного своїм виникненням проникненню інформаційно-комунікаційних технологій в усі сфери життя, та інших важливих соціально-економічних явищ підштовхнуло вчених різних країн до розробки концепції економіки знань та проблем, пов'язаних з її проявами.

Історично концепція економіки знань і суспільства, заснованого на знаннях, прийшли на зміну концепції інформаційного суспільства, яка у свою чергу сформувалася на основі вивчення постіндустріального суспільства. Фактично економіка знань – це форма прояву постіндустріальної економіки і постіндустріального суспільства, хоча сам термін «економіка знань» існує ще з початку 1960-х років. В концепції постіндустріального суспільства науці й науковому знанню відводилась одна з ключових ролей [9]. Тому сама по собі концепція економіки знань лише акцентує увагу на тому, що знання стали ключовим чинником розвитку в більшій мірі, ніж це було в попередні періоди розвитку суспільства. Накопичення та осмислення нових явищ і тенденцій економічного розвитку сприяє появі нових форми прояву економіки знань.

У широкому сенсі економіка знань – це економіка, в якій знання та інновації відіграють домінуючу роль в економічному розвитку [10]. Виникнення економіки знань характеризується зростаючою роллю знань як чинника виробництва та їх істотним впливом на кваліфікацію, навчання, організацію та інновації [11].

Основою концепції «економіки знань» є знання – особливості їх виробництва, розповсюдження, використання, ролі у становленні та розвитку нових секторів економіки та оновленні традиційних, у взаєминах між різними економічними агентами

та громадськими інститутами. Наукові знання, технології та інновації, незважаючи на свою важливість за всіх часів, в сучасних умовах перетворюються на критичні фактори зростання економіки і добробуту.

Я.Б. Данилевич, С.А. Коваленко проводять розмежування зазначених типів економіки таким чином: «Головним для економіки, заснованої на знаннях, є розуміння знань в якості безпосереднього об'єкта – товару – і його просування на ринок, тобто включення в ринок науки і вчених; у цьому її відмінність від економіки, заснованої на інноваціях» [12]. А. Бікбов [13] зазначає, що в українському варіанті «економіка знань» та «економіка, заснована на знаннях» використовуються як синоніми. Таким чином, поняття «економіка, заснована на знаннях» характеризує процес розвитку країн на сучасному етапі, що спирається на знання, інформацію і високу кваліфікацію персоналу підприємств. При цьому зростає потреба в такій економіці з боку держави та бізнесу. Процес накопичення знань та управління інформаційними технологіями все більш ускладнюється, а рівень взаємозв'язку підприємств і організацій різних форм власності сприяє збільшенню професійних і спеціальних знань. Разом з тим пріоритетом в економічному розвитку високорозвинених країн стає зростання інноваційної активності в промисловому і соціальному секторі.

Економіка знань неможлива без людей, які генерують інновацій, і залежить від людського капіталу (інноваторів) та рівня їх кваліфікації. На Отже, інноваційний потенціал забезпечує реальні умови для формування та розвитку нової діяльності, здійснення перетворень у всіх базових елементах ринкової та соціальної структури в умовах розвитку економіки знань. За безпосередньої участі інновацій створюється значна частина валового доходу, яка може бути спрямована на вирішення проблем інтелектуальної інфраструктури. Людський капітал, професійна підготовка персоналу стають ключовою компонентою вартості, створюваної в наукоємній компанії, незважаючи на те, що практика оцінки професіоналізму персоналу компанії і подання її в річних звітах поки поширена недостатньо широко.

Таким чином, головна особливість інноваційного потенціалу полягає в синергетичному ефекті, обумовленому внутрішніми взаємодіями елементів системи, на основі, виділення складових, що характеризують можливість системи і у т. ч. промислового підприємства, здійснювати стабільну виробничу діяльність і готовність до інновацій.

Результати досліджень. Базуючись на наведених особливостях інноваційного потенціалу та економіки знань визначено, що інноваційний потенціал промислового підприємства є невід'ємною складовою економіки знань, характеризує здатність підприємства до прогресу (зміни), має вартість та надає підприємству корисність (цінність), формується за рахунок використання знань індивідуумів (інноваторів) як індивідуальний продукт роботи підприємства для власної діяльності або використання іншими учасниками інноваційного процесу з метою задоволення потреб споживачів та суспільства та досягнення інноваційних цілей.

Висновки. Узагальнення підходів до визначення сутності та теоретичних аспектів інноваційного потенціалу та економіки знань дало підставу для висновку про те, що інноваційний потенціал є невід'ємною складовою економіки знань, яка формує нові умови для розвитку інноваційної діяльності промислових підприємств, і потребує

подальших досліджень щодо створення адекватного методичного інструментарію оцінки.

Список літератури: 1. Коробейников О. П. Роль інновацій у процесі формування стратегії підприємства / О. П. Коробейников // Менеджмент у України і за кордоном. – 2000. – № 3 [Електронний ресурс]. Режим доступу: URL: <http://www.mevriz.ru/articles/2000/3/856.html>. 2. Інноваційний менеджмент: підручник для вузів / А. Є. Абрамешін, Т. П. Вороніна, О. П. Молчанова, Є. А. Тихонова, Ю. В. Шленов; під ред. д-ра екон. наук, проф. О. П. Молчанової. – М.: Віта-Пресс, 2001. – 272 с. 3. Уткин Э. А. Инновационный менеджмент / Э. А. Уткин, Н.И. Морозова, Г. И. Морозова. – М.: Акалис, 2006. – 2178 с. 4. Фатхутдінов Р. А. Інноваційний менеджмент: підручник для вузів. / Р. А. Фатхутдінов ; 6-е вид. – СПб.: Пітер, 2008. – 448 с. 5. Лісін Б. К. Інноваційний потенціал як фактор розвитку. Міждержавне соціально-економічне дослідження / Б. К. Лісін, В. М. Фрідлянов // Інновації. – 2002. – № 7. – С. 22-26. 6. Титова М. Н. Методологія менеджменту трансферу нових технологій і наноматеріалів: монографія / М. Н. Титова, А. В. Демидов. – СПб.: СПГУТД, 2010. – 187 с. 7. Пчелінцева І. М. Інноваційна активність підприємства: сутність та підходи до її оцінки / І. М. Пчелінцева, А. В. Кочергін // Сучасні проблеми і тенденції розвитку внутрішньої і зовнішньої торгівлі: зб. науч. статей. – Саратов: Изд-во Саратов. ін-ту РГТЕУ. 2011. – С. 22-23. 8. Гальчинський А. Інноваційна стратегія українських реформ / А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кінах, В. Семиноженко. – К.: Знання, 2002. – С. 324. 9. Байнєв В. Научно-технологический прорыв как условие цивилизованного существования постсоветских стран в XXI веке / В. Байнєв // Наука и инновации. – 2012. – № 7. – С. 48. 10. Our Competitive Future: Building the Knowledge Economy. United Kingdom Department of Trade and Industry: London, 1998. 11. Feldman M. P. The new economics of innovation, spillovers, and agglomeration // Econ. Innovation New Technol. – 1999. – 8. – P. 5–25. 12. Данилевич Я. Б. Имидж ученого: современные PR-технологии в экономике знаний / Я. Б. Данилевич, С. А. Коваленко // Вестник Российской академии наук. – 2005. – Т. 75. – № 1. – С. 32-35. 13. Бикбов А. В поисках национальной научной идеи: от научно-технического прогресса – к экономике, основанной на знаниях / А. В. Бикбов // Логос. – 2005. – № 6. – С. 117-126.

Надійшла до редколегії 28. 09. 2013

УДК 658.012.4

Інноваційний потенціал промислового підприємства в умовах економіки знань / Заднепровська Г. І. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 48–52. – Бібліогр.: 13 назв.

Обобщение подходов к сущности понятия «инновационный потенциал» позволило определить основные теоретические аспекты его содержания и особенностей в условиях экономики знаний для промышленных предприятий.

Ключевые слова: инновационный потенциал, экономика знаний.

Generalized approach to the essence of the concept of "innovation potential" possible to determine the basic theoretical aspects of its content and features in the conditions of the knowledge economy for industrial enterprises.

Keywords: innovative potential, knowledge economy.

УДК 338.246.027:338.432

Л. М. ЗАКРЕВСЬКА, канд. екон. наук, доц., НУХТ, Київ

РЕГУЛЮВАННЯ АГРАРНОГО РИНКУ УКРАЇНИ В УМОВАХ МІЖНАРОДНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ

Статтю присвячено обґрунтуванню теоретичних і розробці практичних рекомендацій стосовно застосування економічних важелів регулювання аграрного ринку України в умовах міжнародної інтеграції. Автором визначено особливості формування економічних важелів державного регулювання аграрного ринку в умовах Світової організації торгівлі та інтеграції до Європейського Союзу.

© Л. М. Закревська, 2013

Ключові слова: міжнародна інтеграція, державне регулювання, економічні важелі, міжнародна конкурентоспроможність.

Вступ. Членство України у Світовій організації торгівлі та її інтеграція до Європейського Союзу є важливою передумовою підвищення конкурентоздатності вітчизняного аграрного сектора економіки, покращення продовольчої безпеки держави і зростання добробуту громадян. Лібералізація торговельних відносин дає наступні можливості: товаровиробникам розширити власну присутність на європейському та світовому аграрних ринках, а споживачам одержати вигоду від доступу до більш дешевих і якісних продуктів харчування. Проте низький рівень конкурентоспроможності вітчизняної сільськогосподарської продукції вказує на реальну загрозу для аграрних підприємств України від посилення конкурентної боротьби на внутрішньому ринку, що імовірно може призвести до переважання економічних втрат над вигодами в результаті здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Ситуація ускладнюється радикальними вимогами СОТ до країн-учасниць стосовно обмеження і поступового скорочення рівня державної підтримки аграрного сектора, особливо тих, які спричиняють викривлюючий вплив на процес відтворення і торгівлю.

Низька ефективність заходів державного регулювання вітчизняного сільськогосподарського виробництва фактично гальмує реалізацію його експортного потенціалу.

За таких обставин актуальним є пошук нових підходів до формування і подальшого розвитку економічних важелів регулювання аграрного ринку України, які б не суперечили вимогам міжнародних інтеграційних процесів і забезпечували зростання його конкурентоздатності на світовому ринку.

Аналіз останніх досліджень та літератури. У зв'язку з інтенсивним характером розвитку міжнародної економічної інтеграції дедалі більша кількість як зарубіжних, так і вітчизняних вчених фокусують свою увагу на дослідженні даної проблеми. Незважаючи на відносно недовготривалий емпіричний досвід, сучасна теорія міжнародної економіки накопичила значний обсяг фундаментальних теоретичних праць, які розкривають багатогранну сутність інтеграційного процесу. Зокрема, до таких можна віднести наукові розробки Б. Балаши, В. Будкіна, І. Бураковського, Дж. Вайнера, В. Козика, Д. Лук'яненка, Ф. Махлупа, Дж. Піндера, О. Пономаренка, В. Репке, А. Румянцева, Є. Савельєва, К. Семенова, В. Сіденка, Я. Тінбергена, А. Філіпенка, В. Харламової, О. Чернегі, В. Шемятенкова та ін.

Мета досліджень, постановка проблеми. Разом з тим до кінця невирішеними залишаються питання формування економічних важелів державної підтримки вітчизняного аграрного ринку в контексті стратегії його адаптації до умов міжнародної інтеграції.

Матеріали досліджень. Виникнення і розвиток існуючих у сільському господарстві організаційно-правових форм господарювання є результатом аграрної політики, що здійснювалась в Україні у першій половині 90-х років минулого століття. Визначальними тоді були принципи шокової терапії, які передбачали відпущення важелів командного впливу і приватизацію землі та майна. Вважалося, що шок ліквідації колгоспно-радгоспної системи поєднуватимуть із терапевтичним впливом

ринкових важелів і підприємницької ініціативи селян. У даний час очевидними є руйнівна спрямованість такого підходу і безпідставність очікування швидкого виникнення оптимальних господарських структур еволюційним шляхом без належного державного регуляторного впливу. Здійснені реформи дали поштовх для пріоритетного розвитку особистих селянських господарств (рис. 1).

Такі структурні перетворення не поєднувались з формуванням адекватної інфраструктури аграрного сектору економіки України. Тому внутрішній ринок наповнюється переважно імпортованою продукцією. Мережі львівських супермаркетів віддають перевагу закупівлям моркви в Індії, часнику – в Туреччині.

У світовій практиці державні кошти виділяються для створення оптових ринків. Оптовий ринок «Шувар», що функціонує у Львові, не виконує навіть основних своїх функцій.

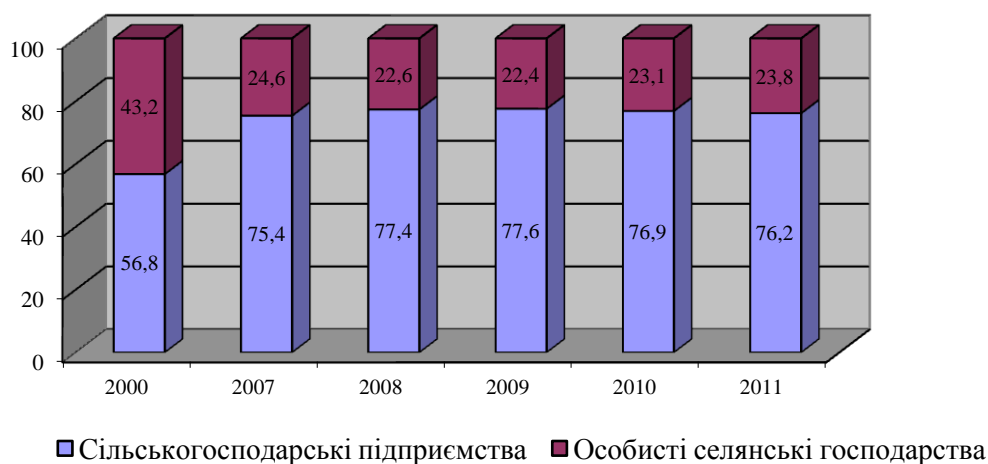


Рис.1 – Структура виробників сільськогосподарської продукції Львівської області у 2000-2011 рр., %
Джерело: дані Головного управління статистики у Львівській області

Другою діаметрально протилежною тенденцією, що склалася за останні роки в умовах невизначеності подальшого розвитку особистих селянських господарств, є виникнення особливо великих господарських структур холдингового типу. За літературними даними їх діяльність у західному регіоні охоплює більше третини, а в південних, окремих східних і центральних областях – понад 60 % земель [3].

Основні переваги таких формувань полягають у:

- залученні інвестицій для розвитку сільського господарства;
- використанні кваліфікованих фахівців;
- формуванні великих товарних партій однорідної продукції, виведенні їх на віддалені, в тому числі, зарубіжні ринки, обминаючи місцеві монопольні посередницькі організації;
- зниженні за рахунок ефекту масштабу собівартості продукції.

Виникнення і розвиток таких структур дозволяє використовувати можливості, що створюються лібералізацією міжнародної торгівлі у результаті світової та європейської інтеграції України.

Разом з тим, з урахуванням віддалених перспектив такого розвитку, більш вагомими є контраргументи. Використовуючи земельні угіддя площею 10-40 тис. га такі організації виробляють обмежену за асортиментом орієнтовану на експорт продукцію – зерно, насіння ріпаку і соняшнику. Вони перетворюють сільське господарство України у сировинний придаток високорозвинутих країн [4]. Такий шлях розвитку призводить до виникнення господарств плантаторського типу, близьких до них, які колись існували у колоніально залежних країнах Африки, Азії, Південної Америки. Але, на відміну від них, у вітчизняних виробляється лише малотрудомістка продукція, що призводить до посилення проблем безробіття у сільських населених пунктах. У поєднанні з проблемами працевлаштування у містах, вивільнення із сільського господарства трудових ресурсів посилює соціальні проблеми. З виробництва витісняються не вигідні для великого бізнесу види продукції, що посилює залежність України від їх імпорту. Такий високий рівень концентрації виробництва не відмічається навіть у країнах, де ринкові відносини розвиваються уже тривалий час. Тому реформування земельного законодавства, відмову від мораторію на продаж земельних угідь сільськогосподарського призначення слід поєднувати з регламентацією торговельних операцій шляхом обмеження максимальних та мінімальних площ земельних угідь. Державне регулювання земельних відносин повинно консолідувати надмірно роздрібні земельні ділянки і не допускати особливо великих розмірів землеволодінь.

Центральним важелем державного регулювання економіки є ціна. Сформована у результаті ринкового котирування вона позбавлена суб'єктивного впливу, здійснює оптимальний розподіл ресурсів між окремими сферами.

Однак таке явище характерне для конкурентних ринків в умовах сформованої ринкової інфраструктури. Поєднання конкурентного середовища у сільському господарстві з його монопольним оточенням створює передумови для монопольного диктування цін. Колишня державна монополія на ціноутворення перетворюється у гіршу монополію окремих структур. В таких умовах неможливо відмовитись від державного впливу на ціноутворення [5]. Політика цінового паритету була ядром аграрної політики у США, починаючи з часів глибокої депресії у 30-х роках минулого століття. В умовах цінового диспаритету в Україні усі інші способи державної підтримки сільського господарства не можуть бути ефективними. Дотації і субсидії через ціни вимиваються у суміжні із сільським господарством галузі.

Спроби прямого впливу на ціну, що застосовувались в Україні, не були успішними. Хронічне недовикористання потужностей сільськогосподарських підприємств, що склалося через зменшення обсягів виробництва, призвело до суттєвого підвищення собівартості продукції та зниження її конкурентоспроможності.

Виходом з цього становища може бути формування вертикально інтегрованих структур в окремих продуктивних комплексах. Зарубіжний досвід їх створення застосовувався у Радянському Союзі, починаючи з другої половини 70-х років минулого століття. Мотивувалось це необхідністю забезпечення узгодженого розвитку різних сфер АПК. Їх доцільність тоді нині викликає здивування, оскільки обсяги виробництва, а, відтак, і пропорції розвитку підприємств різних сфер визначались

директивними плановими показниками. Такими ж плановими були ціни. Залишаються не до кінця зрозумілими причини диспропорцій того періоду.

Вертикально інтегровані структури вкрай необхідні у даний час. Вони можуть створюватись шляхом поширення на переробні підприємства державних програм здешевлення кредитів, що спрямовуються ними на будівництво тваринницьких приміщень, придбання худоби тощо. Прийнятним є варіант компенсації переробним підприємствам частини втраченого прибутку через підвищення закупівельних цін понад середній у галузі рівень. Створенням вертикально інтегрованих систем буде усунена дискусійна проблема доцільності державного регулювання цін.

Сучасна державна регуляторна політика в аграрній сфері здійснюється без належного урахування особливостей окремих галузей сільського господарства, процесів їх розвитку та очікуваних змін. За останні роки у найкритичнішому становищі опинилось скотарство. Через тривалий виробничий період воно особливо вразливе до високих темпів інфляції. Молоко – малотранспортабельний продукт і монопольний вплив на його виробників зі сторони місцевих молокопереробних підприємств є особливо відчутним. Галузь є однією з найменш привабливих для потенційних інвесторів. Більш привабливими у цьому плані є такі скороспілі і багатоплідні галузі, які забезпечують швидку окупність інвестицій, як свинарство і птахівництво. Збільшення поголів'я свиней і птиці у Львівській області поєднується із таким же стійким зменшенням поголів'я великої рогатої худоби (рис. 2).

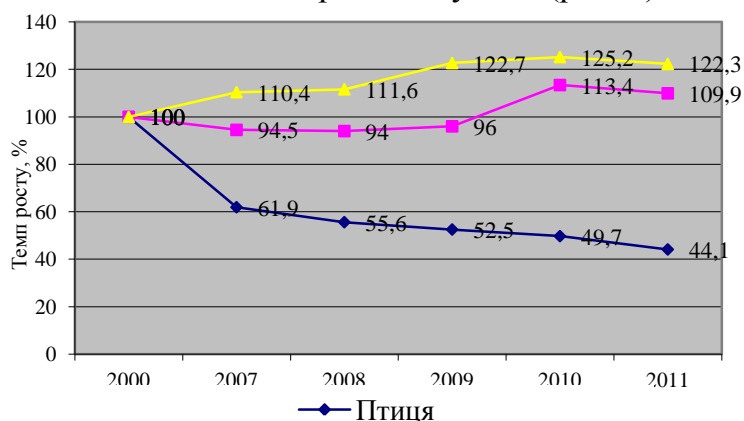


Рис. 2 – Динаміка поголів'я худоби та птиці у Львівській області (на початок відповідного року у відсотках до 1 січня 2000 року)

Джерело: дані Головного управління статистики у Львівській області

Державне стимулювання розвитку усіх галузей шляхом повернення податку на додану вартість здійснювалось в однаковій мірі. Зростання найвищими темпами поголів'я птиці і, відповідно, пропозиції продуктів птахівництва призвело до зниження цін на них і збиткового у 2009 році їх виробництва. З'явилися проблеми з погашенням кредитів.

Через втрачене поголів'я корів зростає дефіцит молока для переробки, урядом вимушено імпортується масло і сухе молоко. Тому необхідні диференційовані підходи до державної підтримки різних галузей сільського господарства.

Зрозумілість для суб'єктів господарювання і сталість державної регуляторної політики повинна поєднуватись із необхідною гнучкістю, швидким реагуванням шляхом впливу на ключові точки з метою недопущення критичних явищ. Такий підхід можливий через розробку регуляторних актів з урахуванням тенденцій, що склалися, та прогнозів розвитку окремих підгалузей АПК на майбутнє.

Висновки. Застосування економічних важелів регулювання аграрного ринку, головним чином, має бути націлене на зростання рівня міжнародної конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції.

Цінового паритету на продукцію сільського господарства можна досягнути шляхом створення в окремих регіонах України продуктових вертикально інтегрованих систем, які можуть бути повноцінними учасниками відносин на міжнародних ринках.

Список літератури: 1. *Абалкин Л.* Аграрная трагедия России / *Л. Абалкин* // Вопросы экономики. – 2009. – № 9. – С. 4-14. 2. *Абалкин Л.* От экономической теории до концепции долгосрочной стратегии / *Л. Абалкин* // Вопросы экономики. – 2010. – № 6. – С. 4-9. 3. Аграрний сектор: час принципово змінити орієнтири розвитку / *Б. Пасхавер, В. Юрчишин, О. Бородіна [та ін.]* // Дзеркало тижня. – 2010. – № 26. – С.10-14. 4. *Вдовиченко А.М.* Поєднання держави і бізнесу – головна умова підвищення конкурентоспроможності України в період глобалізації та фінансово-економічної кризи / *А.М. Вдовиченко, В.А. Нагайник* // Економіка. Управління. Інновації: Електронне наукове фахове видання. – 2009. – № 2. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/e-journals/eui/2009_2/09vamfek.pdf. 5. *Дем'яненко С.* Яка аграрна політика потрібна Україні? / *С. Дем'яненко* // Дзеркало тижня. – 2004. – № 17. – С. 3-4.

Надійшла до редакції 25.10.2013

УДК 338.246.027:338.432

Регулювання аграрного ринку України в умовах міжнародної інтеграції / Закревська Л. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. – Х.: НТУ «ХПІ», 2013. – № 53(1026). – С. 52–57. – Бібліогр.: 5 назв.

Стаття посвячена обоснованию теоретических и разработке практических рекомендаций относительно применения экономических рычагов регулирования аграрного рынка Украины в условиях международной интеграции. Автором определены особенности формирования экономических рычагов государственного регулирования аграрного рынка в условиях Мировой организации торговли и интеграции в Европейский Союз.

Ключевые слова: международная интеграция, государственное регулирование, экономические рычаги, международная конкурентоспособность.

The article is devoted to the theoretical justification and the development of practical recommendations for the use of economic instruments regulate the agricultural market of Ukraine in the conditions of international integration. The author defines peculiarities of the economic levers of state regulation of the agricultural market in the World Trade Organization and the European Union integration.

Keywords: international integration, government regulation, economic instruments, international competitiveness.

УДК 657.42

І. В. КОВАЛЕНКО, аспірант, Київський національний торговельно-економічний університет

РОЗВИТОК КЛАСИФІКАЦІЇ ФІНАНСОВИХ АКТИВІВ ДО ЗАПИТІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

В роботі розглянуто питання класифікації фінансових активів до запитів бухгалтерського обліку. Проаналізовано і узагальнено вітчизняний та зарубіжний досвід класифікації фінансових активів. За

результатами проведеного аналізу запропоновано автором класифікацію фінансових активів за МСФЗ 9 «Фінансові інструменти», що сприятиме вирішенню окремих проблем оцінки фінансових активів у бухгалтерському обліку.

Ключові слова: міжнародні стандарти фінансової звітності, фінансові інструменти, фінансові активи, бізнес-модель, справедлива вартість, амортизована вартість.

Вступ. Розвиток і вдосконалення ринкових відносин в Україні, розширення об'єктів фінансово-господарської діяльності, прагнення органічно влитися в світову економічну систему ведуть до необхідності вивчення, аналізу, теоретичного осмислення та застосування у практичній діяльності підприємств передового досвіду у сфері бухгалтерського обліку. Означені зміни роблять актуальною потребу в реформуванні бухгалтерського обліку як основного джерела інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Як зазначає Ф.Ф. Бутинець: «Для кожного етапу розвитку суспільства характерна своя система обліку і, в міру ускладнення функціонування суспільства, ускладнюється облік, з'являються нові його підсистеми» [1].

На сьогоднішній день Міжнародні стандарти фінансової звітності (далі – МСФЗ) не тільки узагальнюють накопичений досвід різних країн світу, а й активно впливають на розвиток національних систем бухгалтерського обліку. Роль міжнародних стандартів помітно зросла у зв'язку з прийняттям 12 травня 2011 року Закону України «Про внесення змін до Закону України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», в якому визначено сферу і порядок застосування МСФЗ [2].

В умовах інтернаціоналізації світової економіки, глобалізації ринків капіталу, подальшої інтеграції України у світове економічне співтовариство особливий інтерес набуває вивчення МСФЗ в частині питань, що стосуються бухгалтерського обліку фінансових активів, і проведення порівняльного аналізу положень вітчизняних і міжнародних стандартів бухгалтерського обліку, з метою вироблення рекомендацій щодо подолання існуючих між ними розбіжностей, і впровадженню положень МСФЗ в систему вітчизняного регулювання бухгалтерського обліку.

На сьогоднішній день залишаються дискусійними та не до кінця вивченими питання комплексного теоретичного осмислення суті і змісту поняття «фінансові активи» в обліковому форматі, формування науково-обґрунтованих рекомендацій щодо параметрів та критеріїв визнання, класифікації та оцінки фінансових активів як об'єкта обліку, вдосконалення організації і методики обліку фінансових активів як важливого джерела управлінської інформації, їх адаптації до нових умов господарювання.

Всебічна класифікація фінансових активів зустрічається вкрай рідко. Саме узагальнення за всіма класифікаційними ознаками груп фінансових активів у бухгалтерському обліку підприємств надасть можливість забезпечити користувачів фінансової звітності якісною обліковою інформацією. Виходячи з цього, у дослідженні поставлено завдання узагальнити накопичені знання і представити класифікацію фінансових активів до запитів бухгалтерського обліку.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженню зазначеної проблеми значну увагу приділили такі вітчизняні та зарубіжні науковці і практики, як І.О. Бланк, М.І. Бондар, Р. Брейлі, Ф.Ф. Бутинець, О.Д. Василик, А.М. Герасимович, Л.Дж. Гітман,

С.Ф. Голов, З.В. Гуцайлюк, Ю. Джонсон, В.В. Ковальов, В.М. Костюченко, Дж. Кочрен, Я.Д. Крупка, М.В. Кужельний, К. Маркс, С.О. Маслова, Є.А. Мізіковський, О.А. Опалов, В.М. Опарін, В.М. Пархоменко, О.А. Петрик, О.М. Підхомний, Л.О. Примостка, М.С. Пушкар, Ж. Рішар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, Ф. Фабощі, У. Шарп і т.д. Сінопсис наукових джерел свідчить про неоднозначність підходу до класифікації фінансових активів. Більшість авторів або пропонують класифікацію окремих видів фінансових активів, або виділяють досить обмежений перелік класифікаційних ознак і класифікацію проводять в рамках вузької, досить специфічної мети.

Мета дослідження полягає в узагальненні накопичених знань щодо класифікації фінансових активів за міжнародними та національними стандартами бухгалтерського обліку, систематизації груп фінансових активів та побудові класифікації фінансових активів до запитів бухгалтерського обліку.

Матеріали дослідження. У національних стандартах бухгалтерського обліку та міжнародних стандартах фінансової звітності категорія «фінансові активи» є складовою фінансових інструментів. Основними нормативними документами, що регулюють розкриття, визнання та оцінку фінансових інструментів у міжнародній практиці, є МСБО 32 «Фінансові інструменти: подання» [3], МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [4], МСФЗ 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [5] та МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» [6]. Цими стандартами визначено, що фінансовий інструмент – це будь-який контракт, який приводить до виникнення фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструмента капіталу в іншого підприємства.

Подібне визначення можна знайти і в українському П(С)БО 13 «Фінансові інструменти», яке визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про фінансові інструменти та її розкриття у фінансовій звітності. Згідно з П(С)БО 13 фінансовий інструмент – це контракт, який одночасно зумовлює виникнення (збільшення) фінансового активу в одного підприємства і фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу в іншого [7].

Проведений аналіз підходів до визначення сутності фінансових інструментів дозволяє стверджувати в першу чергу те, що вони можуть бути класифіковані як грошові кошти і договори фінансової природи, придбання або продаж яких призводить до виникнення фінансового активу в одного учасника угоди і фінансового зобов'язання або інструменту власного капіталу в іншого. Відомо, що в основі операцій з фінансовими інструментами лежать два ключові моменти. По-перше, закріплюються такі операції договором (контрактом), що має юридичну силу, по-друге, предметом договору є фінансові активи, фінансові зобов'язання або інструменти власного капіталу. Грошові кошти за формою не є договорами, а, отже, не можуть бути віднесені до категорії фінансових інструментів, проте факт приналежності грошових коштів до фінансових інструментів незаперечний і загально визнаний.

Згідно з МСФЗ фінансові інструменти слід класифікувати за їх сутністю, а не юридичною формою. Зміст принципу превалювання сутності над формою знаходить своє повне розкриття в умовах глобальної корпоратизації виробничих відносин через розвиток фондового ринку, який забезпечує основні фінансові надходження для

подальшого вдосконалення та розвитку господарської діяльності. Класифікація фінансового інструмента збігається на кожен наступний дату звітності, доки фінансовий інструмент не буде виключений з балансу підприємства.

У міжнародній практиці фінансові інструменти характеризують за різними ознаками. Надамо класифікаційні ознаки та види фінансових інструментів, що їм відповідають (рис. 1).

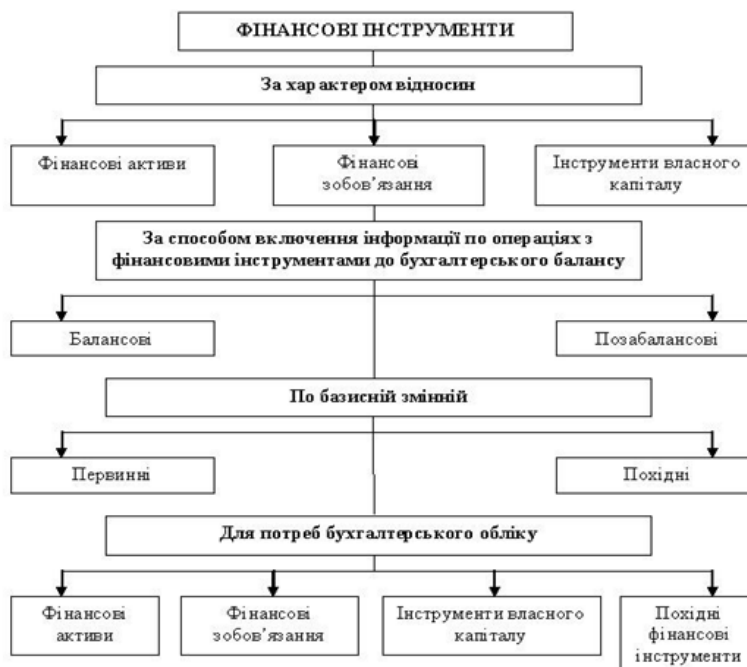


Рис. 1 – Класифікація фінансових документів

За характером відносин та для потреб бухгалтерського обліку фінансові інструменти поділяються на фінансові активи, фінансові зобов'язання, інструменти власного капіталу та похідні фінансові інструменти.

Згідно з ПСБО 13 «Фінансові інструменти» фінансові активи включають:

- грошові кошти, не обмежені для використання, та їх еквіваленти;
- дебіторську заборгованість, не призначену для перепродажу
- фінансові інвестиції, що утримуються до погашення;
- фінансові активи, призначені для перепродажу;
- інші фінансові активи [7].

Види фінансових активів за статтями балансу наведено на рис. 2.

Матеріальні і нематеріальні активи не визнаються фінансовими активами у зв'язку з відсутністю договірних відносин. Тобто компанія, що контролює ці активи, не має права на отримання грошових коштів чи інших фінансових активів, доки права на володіння ними не будуть передані будь-якій іншій стороні, в якій як наслідок виникне відповідне фінансове зобов'язання.

Акція є фінансовим активом на балансі інвестора і водночас – пайовим інструментом (фінансовим зобов'язанням) на балансі емітента. Облігація – це фінансовий актив на балансі утримувача і фінансове зобов'язання – на балансі

емітента. Вексель – фінансовий актив на балансі його утримувача і фінансове зобов'язання – на балансі особи, яка його підписала. У всіх цих випадках наявні договірні відносини, на яких ґрунтується фінансове право однієї сторони і фінансове зобов'язання або капітал – іншої сторони.

Поширеними прикладами фінансових активів, що дозволяють контрактним правом отримувати грошові кошти в майбутньому, є дебіторська заборгованість із покупцями та замовниками, векселі одержані, позики видані, фінансові інвестиції.

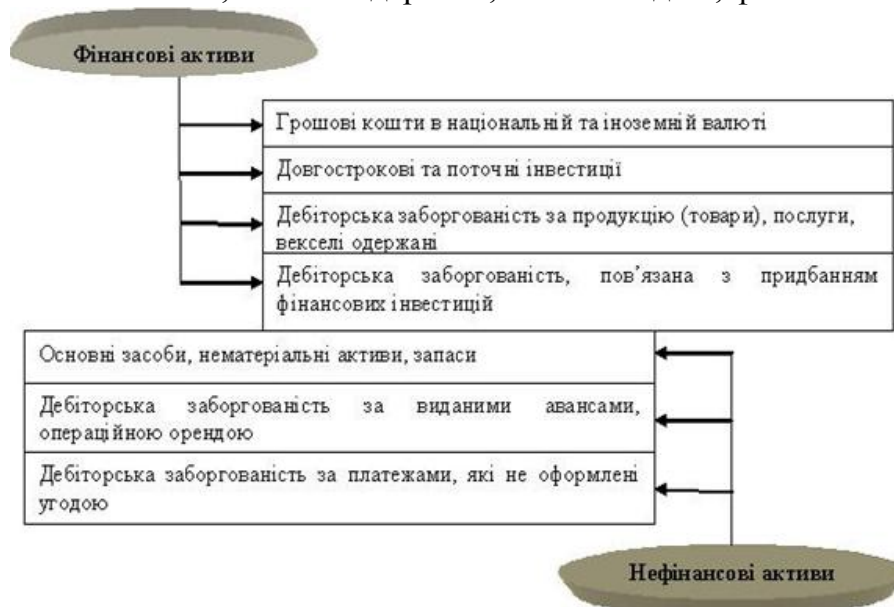


Рис. 2 – Види фінансових активів

Дебіторська заборгованість є фінансовим активом, адже на балансі дебітора у результаті операції виникло відповідне фінансове зобов'язання. У цьому випадку дебіторська заборгованість на балансі кредитора і кредиторська заборгованість (зобов'язання) на балансі дебітора – це фінансовий актив.

Необхідно пам'ятати, що дебіторська заборгованість за виданими авансами, майбутньою економічною вигодою від яких є отримання товарів або послуг, а не право на отримання грошових коштів чи іншого фінансового активу, не є фінансовим активом. Дебіторська заборгованість, що утворена в процесі бартерного обміну, внаслідок перерахування авансів і попередньої оплати – фінансовими активами не вважається [8].

В МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» надається класифікація фінансових активів залежно від мети кінцевого призначення, зокрема вони класифікуються на чотири категорії з відображенням у балансі:

- фінансовий актив, призначений для перепродажу (торгові);
- фінансові інвестиції, утримувані до їх погашення;
- дебіторська заборгованість, не призначена для перепродажу;
- фінансові активи, наявні для продажу [4].

В листопаді 2009 р. був випущений новий стандарт фінансової звітності МСФЗ 9 «Фінансові інструменти» з метою спрощення визнання, класифікації та оцінки

фінансових інструментів у фінансовій звітності. МСФЗ 9 покликаний замінити більш складний і критикований професійним співтовариством МСБО 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка».

В МСФЗ 9 пропонується замінити множинні моделі класифікації та оцінки МСБО 39 на єдину модель, що має тільки дві категорії класифікації: амортизована вартість та справедлива вартість. Класифікація за МСФЗ 9 визначається бізнес-моделлю компанії з управління фінансовими активами і характеристиками фінансових активів, передбаченими в договорі.

Бізнес-модель передбачає, що мета утримування фінансових активів є отримання контрактних грошових потоків. Бізнес-модель не залежить від намірів управлінського персоналу щодо індивідуально взятого фінансового активу, тобто під час визначення бізнес-моделі для класифікації застосовується загальний підхід (за групою фінансових активів) [9].

Стосовно вибору «варіанта справедливої вартості», то згідно з МСФЗ 9 його можна обрати для обліку фінансових активів за добровільним рішенням суб'єкта господарювання тільки в тому випадку, якщо такий вибір усуває або значно зменшує непослідовність оцінки, яка інакше виникла б внаслідок застосування різних оцінок.

В окремих випадках, навіть якщо актив відповідає умовам включення в першу категорію, при первісному визнанні він може бути віднесений до другої категорії за рішенням підприємства, але для цього необхідне виконання певних умов, зазначених у новому стандарті. Підприємство може скористатися такою можливістю (опцією) тільки в тому випадку, якщо в результаті включення активу в категорію «фінансові інструменти, обліковуються за справедливою вартістю» буде усунуто або значно зменшено невідповідність у підходах до оцінки або до визнання, яке інакше мало б місце при оцінці активів, або при визнанні відповідних їм прибутків або збитків з використанням різних принципів. Можливість вибору класифікаційної групи доступно лише при первісному визнанні активу, і обрана класифікація в подальшому зміні не підлягає. Також стандарт передбачає можливість за певних обставин, незважаючи на те, що фінансовий актив відноситься до категорії фінансових активів, які оцінюються за справедливою вартістю, бути віднесеним до категорії «фінансові активи, оцінені за амортизованою собівартістю». Зміна справедливої вартості при цьому включається в прибуток / збиток звітного періоду. Наведена зміна класифікацій припустима лише тоді, коли вона або усуває, або зменшує неузгодженість у підході до обліку.

Запропоновану нами класифікацію фінансових активів до запитів бухгалтерського обліку відображено у табл.

Такий підхід до класифікації, на нашу думку, значно спростить облікове відображення операцій з фінансовими активами й зменшить кількість дублювань серед видів фінансових активів в бухгалтерського обліку.

Таблиця. Класифікація фінансових активів до запитів бухгалтерського обліку

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види фінансових активів	Приклад (типовий)
1.	Швидкість обігу	Фінансові активи, що мають високу швидкість обігу	Грошові кошти, що обслуговують господарський оборот
		Фінансові активи, що мають середню швидкість обігу	Поточні фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги, векселі одержані
		Фінансові активи, що мають низьку швидкість обігу	Довгострокова дебіторська заборгованість, довгострокові фінансові інвестиції
2.	Ліквідність	Прямі засоби розрахунку	Грошові кошти в усіх видах
		Платіжні резерви у швидко ліквідних активах	Короткострокові фінансові інвестиції з наступаючим терміном платежу або з передбаченою можливістю дострокової вимоги, надійна поточна дебіторська заборгованість
		Слабо ліквідні активи	Дебіторська заборгованість за товари, роботи, послуги
3.	Доходність	Фінансові активи, що приносять прямий доход	Короткострокові фінансові інвестиції, депозити, валютні кошти
		Фінансові активи, що не приносять прямого доходу, але обслуговують оборот підприємства	Грошові кошти в національній валюті
4.	Вартість формування	Фінансові активи, що формуються за рахунок власних оборотних коштів	Грошові кошти, фінансові інвестиції, дебіторська заборгованість (частково)
		Фінансові активи, що формуються за рахунок позик та комерційного кредиту	Дебіторська заборгованість (частково)

Висновки. У ході дослідження були узагальнені наявні у науковій літературі класифікації фінансових інструментів і фінансових активів, засновані на різних класифікаційних ознаках, і запропонована загальна класифікація фінансових активів до запитів бухгалтерського обліку. Наведена класифікація відображає поділ фінансових активів за найбільш істотними ознаками. При цьому важливо відзначити, що класифікувати фінансові активи при певних операціях доволі складно. Основними критеріями класифікації фінансових активів є виникнення контрактного зобов'язання сплатити грошові кошти чи інший фінансовий актив або обміняти фінансові активи на потенційно вигідних умовах. Більшість облікових елементів, які кваліфікуються як фінансові активи і підпадають під дію МСФЗ не використовується у вітчизняному обліку у зв'язку з:

- недосконалістю правового забезпечення у сфері застосування фінансових активів;
- відсутністю реального досвіду застосування професійного судження, заснованого на бухгалтерській практиці (подібна практика виступає ключовим критерієм при класифікації фінансових активів у МСФЗ);
- ведення управлінського обліку, який дозволяє класифікувати фінансові активи за різними критеріями (у т.ч. і з застосуванням професійного судження), здійснюється неналежним чином (обов'язковість його ведення не регламентується на законодавчому рівні);

- практично не здійснюється розробка бізнес-моделей управління фінансовими активами підприємства з урахуванням специфіки його діяльності;
- спрощений підхід вітчизняної системи бухгалтерського обліку до проблеми отримання інформації про фінансові операції організації.

Список літератури: 1. *Бутинець Ф. Ф.* Бухгалтерський облік: проблеми визначення // Вісник ЖІПІ. Серія: Економічні науки. – 2001. – № 17. – С. 3-14 2. *Голов С.* МСФЗ в Україні: шляхом спроб і помилок / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 3. – С. 3-12 3. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 32 «Фінансові інструменти: подання» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364264/file/ias-32.pdf> 4. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 39 «Фінансові інструменти: визнання та оцінка» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364270/file/ias-39.pdf> 5. Міжнародний стандарт фінансової звітності 7 «Фінансові інструменти: розкриття інформації» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minfin.gov.ua/file/link/364286/file/IFRS7.pdf> 6. Міжнародний стандарт фінансової звітності 9 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.minfin.gov.ua/file/link/364277/file/IFRS_9_2011.pdf 7. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 13 «Фінансові інструменти» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1050-01> 8. *Данькевич А.П.* Фінансові інструменти: особливості визнання, класифікації та обігу / А.П. Данькевич // Наукові праці НДФІ. – 2009. – № 1 (46). – С. 64-74 9. *Снігурська Л.* Огляд змін у МСФЗ щодо обліку фінансових інструментів та формування фінансової звітності, запланованих на 2010-2011 роки / Л. Снігурська // Вісник НБУ. – 2011. – № 1. – С. 44-52.

Надійшла до редколегії 22.10.2013

УДК 657.42

Розвиток класифікації фінансових активів до запитів бухгалтерського обліку / Коваленко І. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52 (1025). – С. 57–64. Библиогр.: 9 назв.

В работе рассмотрены вопросы классификации финансовых активов для запросов бухгалтерского учета. Проанализировано и обобщено отечественный и зарубежный опыт классификации финансовых активов. По результатам проведенного анализа предложено автором классификацию финансовых активов за МСФО 9 «Финансовые инструменты», что будет способствовать решению отдельных проблем оценки финансовых активов в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: международные стандарты финансовой отчетности, финансовые инструменты, финансовые активы, бизнес-модель, справедливая стоимость, амортизированная стоимость.

A question of classification of financial assets for accounting requests. Analyze and summarize national and international experience in classification of financial assets. Based on the analysis suggested by the author for the classification of financial assets IFRS 9 "Financial Instruments", which will contribute to solving individual problems measurement of financial assets in the accounting records.

Keywords: international financial reporting standards, financial instruments, financial assets, business model, fair value, amortized cost.

УДК 338.48:005.922.1:33

О. В. КОКОРЕВА, канд. екон. наук, доц., ХНТУ, Херсон

ЗІСТАВЛЕННЯ ПОНЯТЬ: ІНТЕРЕСИ ТА ЗАГРОЗИ, ЇХ ВПЛИВ НА ЕКОНОМІЧНУ БЕЗПЕКУ ТУРИСТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

В роботі досліджено дефініції: ризик, загроза, інтерес. Проведено зіставлення понять: інтереси-загрози. Визначено вплив загроз на інтерси туристичних підприємств, що позначається на їх економічній безпеці.

Ключові слова: загроза, ризик, інтерес, економічна безпека, туристичне підприємство.

Вступ. Забезпечення економічної безпеки туристичних підприємств потребує, зокрема, виявлення основних загроз та ризиків їх економічному розвитку. Загрози, особливо зовнішнього характеру, фактично впливають та навіть змінюють інтереси підприємств, що позначається на їх економічній безпеці.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Аналізу загроз та ризиків економічній безпеці підприємств присвячено ряд праць, де визначено основні загрози та ризики для економічної безпеки підприємства, проведено їх класифікацію. Такими науковими розробками займалися: В. Іванова, А. Козаченко, І. Козлюк., А. Ляшенко, Н. Реверчук, А Сухоруков. Але досі не розглянутими залишаються питання впливу загроз на інтереси підприємства, що в свою чергу зумовлює дисбаланс їх економічної безпеки.

Метою дослідження є зіставлення понять: інтереси та загрози, виявлення їх впливу на економічну безпеку туристичного підприємства.

Результати досліджень. В затвердженій Постанові Ради центральної спілки споживчих товариств України від 12.11. 2008 року «Про Концепцію економічної безпеки» дається визначення внутрішнім та зовнішнім загрозам підприємства.

Зовнішні загрози – це протиправна діяльність кримінальних структур, конкурентів, юридичних та фізичних осіб, що займаються промисловим шпигунством, рейдерством або шахрайством, неплатоспроможних ділових партнерів, раніше звільнених за різні проступки власних працівників, а також правопорушення з боку корумпованих елементів з числа представників контролюючих, правоохоронних та інших державних органів.

Загроза – це потенційна або чинна небезпека, що здійснює свій вплив на діяльність підприємства комплексно, за багатьма факторами, порушує режим функціонування підприємства та наносить йому економічну шкоду.

Найбільшу небезпеку для підприємства складають саме зовнішні загрози, так як їх важко передбачити і вчасно вжити необхідних заходів. Так, на економічну безпеку підприємства істотно впливають економічні та політичні чинники в державі, що, в свою чергу, призводить до загострення локальних та системних загроз економічній безпеці підприємства. Під системною загрозою підприємству автор розуміє комплекс негативних факторів, при об'єднанні яких виникає синергетичний ефект, що порушує баланс підприємницької діяльності. Для подолання цих загроз необхідне об'єднання зусиль на мікро- та макрорівнях (підприємства та держави).

Відомий український вчений Г.П. Ішук в наукових розробках визначає ризик як вид небезпеки, можливість збитку, ймовірність втрати підприємством своїх ресурсів, недоотримання доходів чи появи додаткових витрат у результаті здійснення певної виробничої та фінансової діяльності [1, с.10].

Ризики – ймовірність втрати цінностей (об'єктів, прав власності, фінансових, матеріальних, інформаційних, товарних ресурсів суб'єктів господарювання) в результаті діяльності, якщо обставини та умови проведення діяльності будуть змінюватися у напрямі, який відрізняється від передбаченого планами і розрахунками [2].

Дані визначення не є вичерпними, адже ризик виникає там, де є, як мінімум, два сценарії розвитку подій, відповідно два і більше можливих альтернативних результати.

У ситуації, коли можливий лише один результат, ризику не існує, тому що немає альтернативи.

На наш погляд, ризик – це небезпека, що виникає на різних етапах діяльності підприємства в одній сфері його функціонування в результаті нестачі інформації, цілеспрямованих дій конкурентів, постачальників сировини і матеріалів, зміни кон'юнктури, технологічних помилок і пов'язаний з матеріальними чи фінансовими втратами.

Ризиком можна управляти, використовуючи різні заходи, що дозволяють певною мірою прогнозувати настання ризикової події і завчасно підготуватися до цього. Ефективність управління ризиками багато в чому визначається їх класифікацією і систематизацією в господарській діяльності, що дозволяє виявити характер можливих наслідків.

Важливою складовою частиною понятійного апарату економічної безпеки підприємства є визначення категорії «інтерес». В багатьох джерелах поняття «інтерес» ототожнюється з поняттям «мета». На нашу думку, таке ототожнення є не коректним, адже мета підприємства згідно визначення у Вікіпедії, це ідеальний або реальний предмет свідомого або несвідомого прагнення суб'єкта; фінальний результат, на який навмисно направлений процес [3].

Економічний інтерес – це реальний, зумовлений відносинами власності та принципом економічної вигоди мотив і стимул соціальних дій щодо задоволення динамічних систем індивідуальних потреб. Він є породженням і соціальним проявом потреби. Отже, економічні інтереси – це усвідомлені потреби існування різних суб'єктів господарювання [3].

Крім того, мета є першоосновою інтересу та інтерес виникає, коли задоволення потреби усвідомлюється як конкретна мета (максимізація прибутку, привласнення товару, користування або володіння певним товаром тощо). Таким чином, інтересом підприємства являється зацікавленість суб'єкта підприємницької діяльності у фінансовій стійкості та стабільності, економічному зростанні, ресурсному, управлінському та кадровому забезпеченні, а також у правовому та інформаційному захисті суб'єкту господарювання.

На нашу думку, економічну безпеку підприємства слід розглядати у тісному взаємозв'язку раніше описаних категорій: інтерес, ризик, загроза. Від правильної інтерпретації інтересу, а також максимального наближення та узгодженості інтересів особи (споживачів, постачальників, конкурентів, інвесторів), підприємства та держави залежить імовірність настання ризику чи ступінь потенційної загрози для підприємства в цілому.

Виходячи з цього, формуємо групу інтересів туристичних підприємств, при цьому зазначаємо, що загрози, особливо екзогенного характеру, можуть впливати на інтереси туристичного підприємства та навіть їх змінювати (табл.).

Наприклад, підприємство зацікавлено в обслуговуванні якомога більшої кількості клієнтів. Збільшення туристичних потоків являється інтересом туристичного підприємства, так як веде до зростання економічної вигоди від проданих турів. Політична нестабільність є загрозою та каталізатором таких негативних процесів у країні як: зростання інфляції, зменшення рівня інвестицій, в тому числі і в туристичний

бізнес, що безпосередньо впливає на в'їзд та виїзд туристів за кордон, тобто призводить до зменшення туристичних потоків.

Таблиця. Зіставлення інтересів та загроз туристичних підприємств

Інтерес	Загроза	Наслідок
Формування ціни на турпродукт: узгодження інтересів туристичного підприємства та його клієнтів	Великий розрив у часі між моментом встановлення ціни та моментом купівлі-продажу	Неможливість зберігання турпродукту, невчасно реалізований турпродукт призводить до фінансових втрат
Збереження ціни на турпродукт	Сезонність на попит турпродукту	Необхідність сезонної диференціації цін
Лідерство на туристичному ринку послуг	Висока конкуренція	Вимушені дії, направлені на зниження ціни на турпродукт, що зменшує прибутки туристичного підприємства
Конфіденційність інформації	Шпигунство, неправомірні дії конкурентів	Витік інформації, втрата лідируючих позицій на туристичному ринку послуг
Підвищення кваліфікації кадрів, високий професіоналізм	Відтік кваліфікованих кадрів за кордон через незадовільний рівень заробітної плати; висока плинність кадрів	Втрата позитивного іміджу компанії
Висока якість туристичних послуг	Невиконання обов'язків партнерів, що призводить до судових позовів споживачів турпродукту	Збитки від штрафних санкцій, втрата іміджу суб'єкту туристичної діяльності
Збільшення прибутку від туристичної діяльності	Високий рівень інфляції	Зменшення попиту на туристичні послуги і, як наслідок, зменшення чистого доходу туристичних підприємств

В даному випадку інтерес туристичного підприємства може бути не вдоволенним в повному обсязі. Альтернативним рішенням та новим інтересом для туристичного суб'єкту господарювання може стати диверсифікація послуг або пошук унікальної послуги, що дасть змогу привернути увагу до його діяльності вітчизняних та іноземних споживачів турпродукту.

Висновки. Економічна безпека туристичних підприємств може бути забезпечена лише за умов визначення основних чинників небезпеки в процесі його діяльності, приросту чисельності споживачів турпродукту та інвесторів в дану галузь, збільшення кількості та якості пропонованих послуг, консолідації підприємницьких та владних структур в індустрії туризму.

Список літератури: 1. *Ищук Г. П.* Риск в современном бизнесе / Ищук Г. П., Москаленко Н. В. // Інформація і ринок. – 1997. – №1. – С. 10-12. 2. *Ареф'єва О.В., Кузенко Т.Б.* Планування економічної безпеки підприємств / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К.: Вид-во Європ. Ун-ту, 2005. – 170 с. – Бібліогр.: С. 160-169. 3. *Гусев В.С., Демин В.А., Кузин Б.И.* Экономика и организация безопасности хозяйствующих субъектов [Гусев В.С., Демин В. А., Кузин Б. И. и др.]. – СПб: Очарованный странник, 2001. – 288 с.

Надійшла до редакції 22.10.2013

УДК 338.48:005.922.1:33

Зіставлення понять: інтереси та загрози, їх вплив на економічну безпеку туристичного підприємства / Кокорєва О. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 64–68. – Бібліогр.: 3 назви.

В работе исследованы дефиниции: риск, угроза, интерес. Проведено сопоставление понятий: интересы-угрозы. Определено влияние угроз на интерес туристических предприятий, что сказывается на их экономической безопасности.

Ключевые слова: угроза, риск, интерес, экономическая безопасность, туристическое предприятие.

In the paper the definition: the risk, danger, interest. A comparison of concepts: interest-based danger. The effect of the danger to the interest of tourism enterprises, which affects their economic security.

Keywords: danger, risk, interest, economic security, a travel company.

УДК 368:330.32

Н. В. МІЛОШЕВИЧ, ст. викладач, ОНПУ, Одеса

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СТРАХОВИХ КОМПАНІЙ УКРАЇНИ

В статті проаналізовано сучасний рівень та тенденції розвитку інноваційної діяльності страхових компаній України. Охарактеризовані причини низького рівня впровадження інновацій у діяльність страховиків. Розглянуто перспективи активізації інноваційної діяльності страховиків.

Ключові слова: страхування, інновації, інноваційний потенціал, страхові продукти; канали збуту; технології обслуговування

Вступ. Інноваційна діяльність страхових компаній відіграє важливу роль у розвитку ринкової економіки. На теперішній час цей напрям діяльності страховиків в Україні залишається недостатньою мірою розвинутим і використаним. Українські страхові компанії не витримують конкуренцію з іноземними страховими компаніями, які усе більше завойовують і монополізують український страховий ринок.

Особливістю діяльності страховика є забезпечення страхового захисту за умови акумулювання коштів у вигляді надходжень страхових премій до страхових резервів. Сьогодні страхові резервні фонди поповнюються, в основному, за рахунок обов'язкового страхування. При цьому недооцінюється важливість інновацій у діяльності страхових компаній, тоді як вони значно впливають на економічні показники діяльності кожного страховика.

Базовим нормативно – правовим актом, що визначає правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності та спрямований на підтримку розвитку економіки України інноваційним шляхом є Закон України «Про інноваційну діяльність». Статтею 14 цього Закону визначається, що інноваційний продукт є результатом виконання інноваційного проекту і науково-дослідною і (або) дослідно-конструкторською розробкою нової технології чи продукції з виготовленням експериментального зразка чи дослідної партії і відповідає таким вимогам: він є реалізацією об'єкта інтелектуальної власності; розробка продукту підвищує вітчизняний науково-технічний і технологічний рівень; в Україні цей продукт вироблено вперше, або якщо не вперше, то порівняно з іншим аналогічним продуктом, представленим на ринку, він є конкурентоздатним і має суттєво вищі техніко-економічні показники [1].

Інноваційність страхового продукту повинна проявлятися в таких напрямках як: послуга; канали збуту; методи перестраховування; обслуговування.

Про слабкий рівень інноваційної діяльності страхового ринку України свідчить те, що у 2012 році питома вага інвестицій в економіку України, спрямованих на розроблення та впровадження інноваційної продукції, у загальній структурі активів страхових компаній складала всього 0,3% – 72,0 млн грн. (за даними Держфінпослуг).

Аналіз останніх досліджень та літератури. Страховий продукт істотно відрізняється від виробничих продуктів і тому потребує особливого інноваційного підходу. Так, на думку Т. Дишканта, новий страховий продукт повинен задовольняти сучасні потреби страхувальника; відрізнятися та бути цікавим для достатньо великого числа споживачів; бути простим та зручним у продажу; мати конкурентні переваги; відрізнятися сервісом та високою якістю тощо [2].

Вивченню проблем впровадження інновацій у діяльність страхових компаній присвятили свої праці вітчизняні й зарубіжні вчені, зокрема Л.А. Бернер, В.Д. Базилевич, Н.В. Зозуля, Л.Ю. Сорока, Ф.С. Бикнелл, К. Борх, Б. Бюйвілер, Д. Дикинсон та інші.

Але, незважаючи на значні наукові напрацювання у цій сфері, аналіз останніх публікацій свідчить про необхідність досліджень у галузі інноваційної діяльності страхових компаній.

Мета досліджень, постановка проблеми. Сучасний стан ринку страхування вимагає від страховиків підвищення стандартів роботи через впровадження інноваційних продуктів. У теперішній час існує ряд проблемних питань, що стосуються діяльності страховика, пов'язаних з активізацією інноваційної діяльності. Вирішенню однієї з таких проблем і присвячена ця стаття, метою якої є здійснення оцінки сучасного стану та дослідження тенденцій розвитку інноваційної діяльності страхових компаній України.

Враховуючи об'єктивну необхідність дедалі більшої активізації інноваційної діяльності страхових компаній України, дослідження цих аспектів набуває особливої актуальності та ваги.

Матеріали досліджень. Інноваційна діяльність страхової компанії – це діяльність щодо пошуку нових методів роботи на ринку страхових послуг; аналізу можливих варіантів вкладення тимчасово вільних коштів інвестиційного фонду й фонду власних коштів страхових компаній у фізичні активи, від яких страхова компанія буде одержувати більше доходів, ніж від вкладення у фінансові активи (депозити в банках, внески в цінні папери й ін.).

Інноваційність у страхових послугах проявляється у розширенні послуг з ризиковими складовими; розробленні конкретизованих пакетів послуг для різних груп населення; впровадженні нових інвестиційних можливостей для страхувальників, до яких належать інвестування коштів в золото, інвестиційні фонди (продукт unit-linked); розробленні надійних накопичувальних програм з цільовим призначенням (наприклад, з метою купівлі нерухомості).

На сьогоднішній день український ринок страхових послуг залишається найбільш капіталізованим серед інших небанківських фінансових ринків. Загальна кількість страхових компаній у 2012 році становила 448, у тому числі СК „life” – 64

компанії, СК „non-life” – 384 компанії (у 2011 році – 445 компаній, у тому числі СК „life” – 65 компаній, СК „non-life” – 380 компаній).

Основні доходи страхові компанії одержують безпосередньо від діяльності по страхуванню, а також за рахунок вкладення коштів у надійні й високоліквідні інструменти банків; крім того частина коштів передається в довірче керування керуючим компаніям, що володіють високими рейтингами надійності Національного Рейтингового Агентства.

Основною тенденцією 2012 року було зниження доходу страхових компаній. За даними Держфінпослуг, у 2012 році у порівнянні з 2011 роком обсяг надходжень валових страхових премій зменшився на 629,0 млн. грн. (3,8 %). Основним фактором зменшення надходжень стало зменшення обсягу валових страхових премій з таких видів страхування, як: страхування майна; страхування фінансових ризиків; страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ; страхування вантажів та багажу.

Учасники страхового ринку були змушені переглянути стратегії розвитку, у тому числі оптимізувати свої видатки, а в багатьох випадках – скоротити перелік пропонованих страхових продуктів. Так, багато страхових компаній відмовились від медичного страхування через його дорожнечу й невелику затребуваність серед населення України.

У структурі чистих страхових виплат у 2012 році найбільша питома вага страхових виплат припадала на такі види страхування, як автострахування (КАСКО, ОСЦПВ, «Зелена картка») – 50% (станом за цей період у попередньому році даний показник становив 47%); страхування фінансових ризиків – 14% (25% – у минулому році); медичне страхування (безперервне страхування здоров'я) – 18% (15% – у попередньому році).

На сьогоднішній день існує ряд особливостей страхової діяльності, що негативно впливають на розробку й впровадження інновацій. До них можна віднести неефективний менеджмент, обмеженість механізму інвестування страхових резервів, відсутність прозорості з погляду обліку й звітності, стимулювання інноваційної активності колективів страхової компанії, недолік кваліфікованих кадрів інноваційної сфери й відсутність довгострокового стратегічного планування інноваційної діяльності в страхових компаніях, слабка розвиненість інфраструктури страхового ринку.

У той же час, провідні страхові компанії впроваджують певні заходи щодо удосконалювання своєї ринкової діяльності за допомогою застосування різного роду інновацій. У страхових компаніях розробляються нові послуги стосовно існуючих страхових продуктів; нові методи бухгалтерського обліку, аналізу фінансової діяльності; нові схеми стимулювання персоналу; нові методи страхування й перестраховання. Розвивається взаємодія страхової компанії, перестраховальників і банків.

Останнім часом на вітчизняному ринку страхування життя з'явилося чимало інноваційних продуктів, що привертають увагу потенційних клієнтів та посилюють конкурентні переваги страхових компаній, які їх впроваджують. Серед таких продуктів найбільш цікавими є програми «телеврегулювання», «автоматизація продажів

страхових продуктів», «Мобільна безпека», «Домашня безпека» та «Екстрім безпека», програма по страхуванню кібер-ризиків CyberEdge, та інші.

Результати досліджень. Важливу роль у страховій діяльності відіграє вибір каналів збуту. Розповсюдження страхових послуг відбувається через канали прямого продажу або через посередників – страхових агентів та брокерів. Досвід багатьох українських компаній показав, що якість роботи агентських мереж і посередників є незадовільною. Агенти не доводять до клієнта всієї необхідної інформації, не супроводжують клієнта протягом дії договору. Страховим компаніям необхідно шукати нові канали збуту. Виходом із ситуації може бути застосування американського досвіду з ліцензуванням агента й створенням бази агентів, що мають право працювати в страхуванні життя. Такі агенти оплачують свою ліцензію, а також складають іспити для підтвердження свого професійного рівня.

Також альтернативою страховим агентам на ринку страхування життя можуть стати банки. Існує багато концепцій інтеграції страхового та банківського капіталу. Такий спосіб взаємодії дозволяє ввести на ринок нові страхові продукти. Співпраця між банками та страховими компаніями здійснюється через концепцію bancassurance, яка передбачає розповсюдження страхових продуктів через мережу банківських установ. Така співпраця може здійснюватись у формі кооперації, агентських відносин чи у формі фінансового супермаркету [3].

Впровадження інновацій в обслуговуванні відбувається шляхом застосування нових для українського страхового ринку технологій, як в області ІТ, так і в області керування внутрішніми процесами. Наприклад, страхова компанія «АХА Страхування» розробила власний контакт-центр, створений на базі сучасного програмного забезпечення по керуванню контакт-центрами, платформу для обміну даними між страховиком і партнерами компанії, інтегровану в інформаційну систему компанії; інноваційні технології організації й керування процесами, документообігом. Всі впроваджені інновації, деякі з яких є ноу-хау для українського страхового ринку, дозволили за останні два роки збільшити швидкість врегулювання в три рази.

Інноваційним підходом у діяльності страхових компаній може стати укладання страхових договорів через Інтернет. Але на сьогодні з 448 ризикових страхових компаній віртуальні страховки поки пропонують не більш десяти. Серед них – «Оранта», «АСКА», «АХА Страхування», «Инго Україна», «PZU Україна», «ТАС». Сума зібраних «електронних» премій, по даним ЛСОУ, у 2012 році не перевищила 0,1% від загальних зборів. В абсолютних цифрах це близько 18 млн. грн. З обліком, що ще більш десяти страховиків планують вийти на ринок онлайн-полісів найближчим часом, до 2015 року загальна вартість проданих через Інтернет страховок може скласти близько 1,5-2 млрд. грн. Продаж полісів за допомогою електронних каналів дозволить страховикам відмовитися від бланків строгої звітності для полісів ОСАГО, і тим самим заощадити сотні мільйонів гривень, які витрачаються на такі бланки щорічно. За прогнозами експертів, до 2015 року частка премій з електронних страховок у загальних зборах може вирости до 5-10%.

Висновки. Активізація інноваційного процесу значною мірою може бути забезпечена за рахунок ефективного використання страхових ресурсів вітчизняних страхових компаній. Аналіз страхового ринку України дозволив виділити ряд факторів,

які стримують розвиток інноваційної діяльності страхових компаній. Для того, щоб підвищити ефективність і конкурентоспроможність страхових компаній необхідна оцінка негативних факторів і нових можливостей, комплексу питань, рішення яких лежить у рамках розвитку інноваційної діяльності страховиків. Важливість впровадження інновацій визначена, у першу чергу, проблемою виживання страхових компаній в умовах конкурентної боротьби за вітчизняний страховий ринок, який усе більше завойовується іноземними компаніями, по-друге, переходом усієї економіки України на інноваційний шлях розвитку.

Список літератури: 1. Закон України «Про інноваційну діяльність»/ Відомості Верховної Ради України, 2002, № 36. 2. Охріменко О.В. Страхування туристів: інноваційна модель страхового продукту/ О.В. Охріменко// Економіка Крима, – 2005,- №15. – С. 48 – 52 [Електронний ресурс] – Режим доступу: (http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Ekonk/2005_15/012_ohrimenko.pdf). 3. Завьялов С.В. Формирование механизма управления инновационным развитием страхового дела в условиях кризисного состояния экономики и действующего государственного регулирования / С.В. Завьялов //Транспортное дело России, – 2010, – № 2.- С.24-29. 4. Звіт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг за 9 місяців 2012 року [Електронний ресурс] <http://www.dfp.gov.ua/734.html>

Надійшла до редколегії 28. 09. 2013

УДК 368:330.32

Тенденції розвитку інноваційної діяльності страхових компаній України / Мілошевич Н. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 68–72. Библиогр.: 4 назви.

В статті проаналізовано сучасний рівень і тенденції розвитку інноваційної діяльності страхових компаній України. Охарактеризовано причини низького рівня впровадження інновацій в діяльність страховиків. Розглянуто перспективи активізації інноваційної діяльності страховиків.

Ключевые слова: страхування, інновації, інноваційний потенціал, страхові продукти; канали збуту; технології обслуговування.

The article analyzed the current level and trend of development of innovation activities of insurance companies of Ukraine. Described the reasons for the low level of innovation in the activities of insurers. The prospects of activation of innovative activity of insurers are considered.

Keywords: insurance, innovation, innovation potential, insurance product, sales channels, technology services.

УДК 330.354

О. В. НАЗАРЕНКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ»;

Н. Б. РЕШЕТНЯК, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ».

НАПРЯМИ ЗМІНИ МОДЕЛІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

У статті розглянуто оцінку міжнародного рейтингу конкурентоспроможності економік. Висловлюються думки про необхідність зміни моделі національної економіки України.

Ключові слова: міжнародні рейтинги, конкурентоспроможність економіки, напрями зміни моделі національної економіки.

Вступ. Сучасний етап економічного розвитку характеризується використанням досягнень науки і техніки у виробництві, зростанням життєвого рівня населення,

поглибленням інтеграційних процесів між країнами. Світ стає більш цілісним, динамічним та суперечливим. Національна економіка України не може уникнути складних викликів XXI сторіччя: проблеми енергозбереження та захисту довкілля, залучення інвестицій в інноваційні галузі, забезпечення економічної свободи своїх громадян. Країні потрібна наочна реалізація соціальних програм, яка надасть можливість населенню впевнено дивитись у майбутнє. Для розв'язання поставлених завдань Україні необхідно прискорити темпи розвитку економіки, підвищити рівень її конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Конкурентоспроможність національної економіки – порівняльна характеристика, що містить у собі комплексну оцінку найважливіших показників економічного стану країни відносно зовнішніх аналогів. Всесвітній економічний форум (ВЕФ), який щорічно проводиться у швейцарському Давосі, досліджує глобальну конкурентоспроможність країн протягом більше тридцяти років. Індекс глобальної конкурентоспроможності (ІГК) став основним інструментом ВЕФ для оцінювання потенціалу росту економіки країн у середньо- та довгостроковій перспективах.

ІГК ґрунтується на новітніх економічних ідеях вимірювання конкурентоспроможності, беручи до уваги виважене середнє значення великої кількості різноманітних складових, що відображають різні аспекти поняття конкурентоспроможності. Конкурентоспроможність оцінюють за такими компонентами [1]: державні та суспільні установи; інфраструктура; макроекономічна стабільність; охорона здоров'я та початкова освіта; вища освіта та професійна підготовка; ефективність ринку товарів та послуг; ефективність ринку праці; розвиненість фінансового ринку; оснащеність новими технологіями; розмір ринку; рівень розвитку бізнесу; інноваційний потенціал.

Глобальна картина конкурентоспроможності змінює обличчя. Піднімаються в рейтингу проблемні країни Єврозони, такі як Іспанія та Греція. Це свідчить про те, що реформи, затягування пасків у цих державах не були марними. Вже п'ятий рік поспіль лаври першості дістаються Швейцарії, за якою йдуть Сінгапур, Фінляндія, Німеччина, США, Швеція, Гонконг, Нідерланди та Японія. Замикає десятку найбільш конкурентоспроможних країн Великобританія.

Крок вперед, два кроки назад – таким курсом рухається Україна в рейтингу ІГК. Якщо у 2012 році країна піднялася на дев'ять позицій у цьому списку, то 2013 року – опустилася аж на 11 сходинок [2].

Причиною різкого падіння України у рейтингу конкурентоспроможності стала макроекономічна ситуація в державі, у першу чергу, це падіння ВВП. Також на низькі рейтинги впливають слабкий захист прав власності, непрацюючі суди та вибіркоче використання законодавства. Так, згідно з дослідженням ВЕФ, у сумарному рейтингу Україна знаходиться між Тунісом та Уругваєм, набравши 4,05 балу (84 місце зі 148). За деякими показниками країна знаходиться на відносно високих місцях. Наприклад, зберігає свої конкурентні переваги, що є результатом великого розміру ринку – 38-ме місце, має непогану систему освіти – 37-ме у рейтингу початкової освіти та 28-ме місце за якістю фізико-математичного напрямку.

У той же час за інноваційними можливостям Україна посідає низьке 93-тє місце, за розвитком ринку праці – 84-тє, за макроекономічним середовищем – 107-ме. Крім того, Україна слабка за розвитком фінансового ринку – 117-тє місце. Подальше підвищення ефективності вітчизняної економіки можливе також за умов конкурентоспроможності ринків товарів і послуг – 124-тє місце – і продовження реформи фінансово-банківського сектора – 117-тє місце.

Мета досліджень, постановка проблеми. Найважливіша проблема – реформування державних інститутів глибоко уражених бюрократизмом, відсутністю прозорості та засиллям кумівства. Якщо порівнювати п'ять факторів, які найбільше заважають веденню бізнесу в Україні, з цими ж показниками п'ятирічної давності, можна помітити, що чинники майже не змінилися. Підприємцям знову заважають корупція та високі податки. Водночас змінилося сприйняття найбільшої перешкоди на шляху до розвитку власної справи. З таблиці [2] видно, що якщо у кризовому 2008 році це була політична нестабільність, то нині бізнесмени особливо відчують труднощі з доступом до фінансування.

Таблиця – Фактори, що найбільше заважають веденню бізнесу в Україні

2008 рік	Місце	2013 рік	Місце
Політична нестабільність	1	Доступ до фінансування	1
Інфляція	2	Корупція	2
Податкові ставки	3	Бюрократизм	3
Корупція	4	Політична нестабільність	4
Доступ до фінансування	5	Податкові ставки	5

Методика дослідження ВЕФ використовується вже більше трьох десятиліть, тому можна говорити про достатньо високий рівень її достовірності.

Результати досліджень. Абсолютно об'єктивних рейтингів не існує, проте видно і неозброєним оком: конкурентоспроможність України є недостатньою. [3] Відтак, потрібно розглядати конкурентоздатність як перспективу. Для цього треба рухатися в напрямку інновацій. Для зростання України в міжнародних рейтингах найбільш важливим є кардинальне поліпшення роботи всіх державних інститутів: спрощення оподаткування, підвищення ефективності банківської системи, розвиток фінансового ринку, вдосконалення процесу проходження митних процедур та розвиток доступного кредитування. Задля стабільного розвитку треба реформувати освіту та науку, боротися з корупцією, рейдерством, посяганням на право власності.

Для дієвої боротьби з корупцією необхідно, на нашу думку, створити Національне бюро розслідувань. Найбільш гучні процеси мають вестись проти представників владних структур у центрі та в регіонах. У кадровій політиці доцільно робити ставку на молодь. Під час приймання на роботу у державні установи повинні проводитись відкриті конкурси, слід забезпечити рівні шанси, надати можливості некорумпованих кар'єрних «ліфтів» для молодих спеціалістів. Це сприятиме вихованню нової еліти країни, що може креативно мислити, пропонувати та обґрунтовувати оригінальні інноваційні рішення.

Якщо держава розробить не тактичні заходи, а стратегію, розраховану на роки, то результат не змусить себе довго чекати. Зрештою, світ вже не раз це бачив: і в образі Кельтського тигра (Ірландія) і у вигляді чотирьох Азійських драконів (Корея, Сінгапур, Тайвань, Гонконг).

Нині в Україні склалася «олігархічна» модель національної економіки, коли інтереси держави підкорені вигодам фінансово-олігархічних груп. Під час приватизації державних підприємств олігархи стали власниками ключових сировинно-видобувних та експортноспроможних підприємств. Вони стали потужними лобістами корпоративних інтересів із антиекологічним ухилом. Суттєво погіршилась структура експорту України: металеві вироби, хімічна продукція та продукція сільського господарства сьогодні є його основними статтями, тоді як експорт високотехнологічної продукції занепав. [4]

Висновки. Багато вищезначених проблем вирішуються в межах відмови від «олігархічної» моделі і прийняття «доганяючої» моделі національної економіки, метою якої є досягнення за короткий термін постіндустріального розвитку на основі впровадження новітніх технологій, стимулювання науки, якісної підготовки національних кадрів. «Доганяюча» модель національної економіки передбачає активне використання іноземного капіталу. Для залучення іноземного капіталу важливою є іміджева роль сильних екологічних зобов'язань України. Турбота про екологію, піклування про активний приріст населення повинні стати невід'ємними елементами зовнішньої та внутрішньої політики України. Захист довкілля може стати ідеєю, що об'єднає український народ, націлить його на інноваційний розвиток усіх галузей життя та забезпечить сталий розвиток держави, бізнесу й кожного громадянина.

Довгострокова конкурентоспроможність України закладається формуванням культури демократії та прав людини, вихованням демократичних цінностей та постійної вимогливості до влади, для чого першочерговим має бути звернення освіти до закладання навичок практичного застосування економічних теорій, умінь вести дискусію, аналітично мислити, прогнозувати альтернативи розвитку, пропонувати креативні бізнес-рішення. Саме це повинно стати пріоритетами на шляху до суттєвого покращення конкурентоспроможності України.

Список літератури. 1. Украина рухнула в рейтинге глобальной конкурентоспособности. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://korrespondent.net/business/economics/159517>. 2. Гетьман Є. Конкуренто-неспроможність: між Тунісом та Уругваєм. – [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://www.epravda.com.ua/publications/2013/09/24/395866>. 3. Знай своє місце: Україна в мирових рейтингах. – Режим доступу: <http://www.unian.net/544866>. 4. Охрименко А.А. Кто виноват в падении промышленного производства в этом году. [Електронний ресурс]. Режим доступу: <http://blog.ubr.ua/finansy/6358>.

Надійшла до редколегії 20.10.2013

УДК 330.354

Напрями зміни моделі національної економіки України / Назаренко О. В., Решетняк Н. Б. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 72–76. Библиогр.: 4 назви.

В статье рассмотрена оценка международного рейтинга конкурентоспособности экономик. Высказываются мысли о необходимости изменения модели национальной экономики Украины.

Ключевые слова: международные рейтинги, конкурентоспособность экономики, направления изменения модели национальной экономики.

In the article the evaluation of the international rankings of competitiveness of economies. Expressed to change the model of the national economy of Ukraine.

Keywords: international rankings, competitiveness of the economy, the direction of change in the model of the national economy.

УДК 339.166.5:65.01

М. В. НАЙДЬОНОВА, канд. екон. наук, доц., УкрДАЗТ, Харків;

О. В. ГРОМОВА, канд. екон. наук, доц., УкрДАЗТ, Харків;

І. В. ПАЛАМАРЧУК, канд. екон. наук, доц., УкрДАЗТ, Харків.

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проведено аналіз теоретичних підходів до вдосконалення організаційно-економічного механізму формування інтелектуального капіталу високотехнологічних підприємств. В статті розглядаються питання змісту стратегій управління інтелектуальним капіталом високотехнологічного підприємства та обґрунтовується процедура формування інтегрованої стратегії управління інтелектуальним капіталом на базі побудови ієрархічних стратегічних карт. Пропонується створення венчурного фонду, який акумулює ресурси для фінансування високоризикованих проектів, пов'язаних з виробництвом і реалізацією інноваційної продукції.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, високотехнологічне підприємство, інтегрована стратегія управління, ієрархічні стратегічні карти, венчурні фонди.

Вступ. В даний час для України назріла гостра необхідність переходу від сировинної економіки до економіки інноваційного типу. Досягти високого рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств можна підвищуючи ефективність використання інтелектуальних ресурсів, активізуючи інноваційну діяльність. Результатом цих дій буде збільшення частки об'єктів інтелектуальної власності в структурі капіталу підприємства. Наслідком цього може стати зростання наукоємності підприємств, підвищення їх конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості.

Для активізації інноваційної діяльності, створення і просування високотехнологічних товарів необхідне стимулювання розробників інтелектуального продукту для досягнення високих результатів ефективності, навчання спеціалістів технологіям і специфіці виведення розробок на міжнародний рівень, створення в Україні інноваційної інфраструктури. Це створить сприятливі умови для комерціалізації інноваційних розробок.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Сьогодні науково-технічний розвиток і модернізація вітчизняної економіки в першу чергу пов'язується із створенням і впровадженням інноваційних продуктів і процесів. Цим проблемам присвячені роботи С. Вайна, Г.В. Рожкова [1]. У роботах Г.Л. Азоева, Л.Н. Качаліної [2], Л.І. Лукичева, О.Н. Мельникова [3] розглядаються питання організації високотехнологічних виробничих систем в різних галузях промисловості і вдосконалення механізмів управління ними.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств різних галузей економіки на основі використання результатів інноваційної діяльності є багатогранною проблемою. Різні аспекти цієї проблеми розглядаються в працях провідних

вітчизняних і зарубіжних вчених. Так, механізми управління інтелектуальним капіталом, інтелектуальною власністю, інтелектуальними і нематеріальними активами підприємств аналізуються в роботах В.М. Рутгайзера [4], В.П. Багова, Т.М. Орлової, Дейвіда П. Нортон, В.А. Супруна [5], М.І. Ломакіна і ряду інших дослідників.

У роботах У. Буковіча, Х. Такеучі [6], В.В. Глухова аналізуються питання побудови системи управління знаннями.

Мета досліджень, постановка проблеми. Однак, як показує аналіз літературних джерел, існуючі механізми управління інноваційною діяльністю не повною мірою враховують специфіку високотехнологічних підприємств, пов'язану з необхідністю забезпечення збалансованого розвитку всіх складових інтелектуального капіталу науково-дослідної, виробничої та маркетингової підсистем в стратегічній перспективі і обліку супутніх ризиків.

Таким чином, виникає актуальне завдання розробки організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю високотехнологічного підприємства на основі формування інтегрованої стратегії управління інтелектуальним капіталом.

Виклад основного матеріалу. Технологічна конвергенція, стиснення в часі витратного циклу створення нових видів продуктів і технологій, а також високий ступінь наукоємності виробленої продукції призводять до необхідності вдосконалення організаційно-економічного механізму управління високотехнологічним підприємством.

Створення організаційно-економічного механізму адекватного специфічним особливостям бізнес-процесів підприємства дозволить збільшити частку інтелектуальних активів, у тому числі об'єктів інтелектуальної власності в структурі майна підприємства. У зв'язку з цим вдосконалення організаційно-економічних механізмів управління підприємством повинно охоплювати не тільки сферу реалізації інвестиційних проектів інноваційної спрямованості, а й забезпечувати трансформацію інтелектуальних ресурсів підприємства в конкурентоспроможні на світовому ринку об'єкти інтелектуальної власності, включаючи нові продукти, послуги та технології.

В даний час більшість експертів дають негативну оцінку поточному інноваційному потенціалу України. Відзначається стійка тенденція зниження частки високотехнологічних продуктів у ВВП України.

Одним з найважливіших елементів організації інноваційної діяльності підприємства є ефективне управління інтелектуальним капіталом, що є стратегічним ресурсом сучасної організації. З точки зору методології стратегічного менеджменту вибір стратегії управління інтелектуальним капіталом підприємства (яка є найважливішою складовою інноваційної стратегії) повинен здійснюватися залежно від реалізованої на підприємстві конкурентної стратегії і стратегії зростання.

У таблиці 1 представлена матриця для вибору стратегії управління інтелектуальним капіталом підприємства.

Таблиця 1. Матриця вибору стратегії управління інтелектуальним капіталом

		Конкурентні стратегії	
		Низькі витрати	Диференціація
Стратегії зростання	Підвищення позиції на ринку	Стратегія оптимізації інтелектуальної інфраструктури	Стратегія розвитку інтелектуальної інфраструктури
	Розвиток продукту	Стратегія інтелектуального стимулювання	Стратегія інтелектуального розвитку
	Вертикальна інтеграція	Стратегія розвитку відносин з постачальниками	Стратегія створення споживчої лояльності
	Диверсифікований ріст	Стратегія інтелектуального навчання	Стратегія інтелектуального поширення

Зміст стратегій управління інтелектуальним капіталом високотехнологічного підприємства відображено в таблиці 2.

Збалансований розвиток високотехнологічного підприємства можливе тільки за умови узгодження цілей з формування складових інтелектуального капіталу всіх трьох основних підсистем підприємства: науково-дослідної, виробничої та маркетингової.

Збалансований розвиток всіх трьох зазначених підсистем у рамках обраного типу підприємств дозволить підвищити вартість компанії за рахунок більш раціонального використання ресурсів. У зв'язку з цим доцільно здійснювати розробку приватної стратегії для кожної підсистеми напрямку, заснованої на підвищенні ефективності управління інтелектуальними ресурсами підприємства в цілому.

Для вирішення даного завдання може бути використана процедура формування інтегрованої стратегії управління інтелектуальним капіталом високотехнологічного підприємства, що використовує побудову ієрархічних стратегічних карт. Застосування стратегічних карт дозволяє представити інтегровану стратегію у вигляді набору взаємопов'язаних цілей, реалізації приватних стратегій розвитку кожної з трьох основних підсистем підприємства, а також врахувати наявність активних і пасивних елементів інтелектуального капіталу.

Таблиця 2. Стратегії управління інтелектуальним капіталом високотехнологічного підприємства

Стратегія	Пріоритетні напрямки
Оптимізації інтелектуальної інфраструктури	Побудова оптимальної організаційної структури підприємства, яка спрямована на раціональне використання інтелектуальних ресурсів.
Розвитку інтелектуальної інфраструктури	Ускладнення організаційної структури підприємства з метою побудови багатоланкового ланцюга створення наукоємної продукції.
Інтелектуального стимулювання	Мотивація персоналу підприємства на створення наукоємної продукції і забезпечення її розвитку у відповідності з вимогами ринку.
Інтелектуального розвитку	Розвиток корпоративної культури, яка спрямована на активізацію генерації персоналом інноваційних ідей в різних сферах діяльності підприємства.
Розвитку довгострокових відносин з постачальниками	Побудова довгострокових партнерських відносин з постачальниками з метою мінімізації інноваційних ризиків.
Створення споживчої лояльності	Організація груп лояльності, які засновані для створення партнерства з споживачами з урахуванням загальних цілей у сфері інновацій
Інтелектуального навчання	Постійне підвищення кваліфікації співробітників з метою прискорення освоєння виробництва інноваційної продукції.
Інтелектуального розширення	Залучення нових висококваліфікованих співробітників для забезпечення ефективного розвитку наукомістких виробництв.

Активні елементи – елементи інтелектуального капіталу, які мають властивості саморозвитку і самонавчання (навички та вміння співробітників, зв'язки з партнерами, елементи корпоративної культури тощо).

Пасивні елементи – елементи, які завжди вимагають зовнішнього втручання для їх зміни (технології, бази даних, бренди і торгові марки).

Організаційно-економічний механізм формування інтелектуального капіталу включає систему організаційно-адміністративних та економічних заходів, спрямованих на формування інтелектуального капіталу високотехнологічного підприємства і його використання при реалізації інноваційних процесів.

Однією з ключових складових запропонованого механізму є створення венчурного фонду, який акумулює ресурси для фінансування високоризикованих проєктів, пов'язаних з виробництвом і реалізацією інноваційної продукції. Можна розглядати можливість створення фондів двох типів: внутрішнього і колективного. Внутрішній фонд створюється в рамках підприємства з метою концентрації капіталу для інвестицій в інноваційний бізнес власних ресурсів. Колективний фонд формується спільно з іншими організаціями, зацікавленими в інноваційному розвитку високотехнологічного підприємства. До них належать державні організації (наприклад, Міністерство економічного розвитку), вузи, споживачі, партнери.

У загальному випадку реалізація запропонованого механізму передбачає наступні етапи:

1. Визначення раціонального типу високотехнологічного підприємства залежно від реалізованих стадій інноваційного процесу, а також характеристик сфери його діяльності.

2. Вибір інтегрованої стратегії управління інтелектуальним капіталом як складової інноваційної стратегії підприємства в залежності від реалізованих на підприємстві конкурентної стратегії і стратегії зростання.

3. Формування стратегічних карт для кожної з виділених підсистем підприємства всіх видів діяльності, що дозволяють визначити стратегічні цілі діяльності його в галузі управління інтелектуальним капіталом.

4. Розробка і реалізація системи заходів, спрямованих на досягнення поставлених стратегічних цілей, а також дозволяють мінімізувати ризики, що виникають при виконанні інноваційних проєктів.

Висновки. Формування інноваційної стратегії високотехнологічного підприємства має ряд особливостей. Ці особливості обумовлені тим, що діяльність такого підприємства охоплює весь життєвий цикл продукції, створеної в результаті інтелектуальної діяльності персоналу підприємства. Це етапи НДДКР і безпосереднього створення продуктивних інновацій, а також етапи розробки технології їх виробництва, освоєння і випуску продукції.

Список літератури: 1. Рожков Г.В. Генезис глобальной инновационной экономики / Под ред. С.Г.Ерошенкова и М.Г.Ерошенкова. – М.: МАКС Пресс, 2013. – 556 с. 2. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент. – М.: ЭКСМО, 2006. – 464 с. 3. Мельников О.Н. Управление интеллектуально-креативными ресурсами наукоемких производств. – М.: Машиностроение, 2004. – 399 с. 4. Рутгайзер В.М. Оценка стоимости бизнеса. /Учебное пособие. – М.: Маросейка, 2007. – 448 с. 5. Супрун В.А. Интеллектуальный капитал: Главный фактор конкурентоспособности экономики в XXI веке. / Монография. – М.: Книжный дом "ЛИБРОКОМ", 2010. – 364 с. 6. И. Нонака, Х. Такеучи

Компания – создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах. – М.: Олимп-Бизнес, 2003. – 348 с.

Надійшла до редколегії 20.10.2013

УДК 339.166.5:65.01

Організаційно-економічний механізм формування інтелектуального капіталу високотехнологічного підприємства / Найдьонова М. В., Громова О. В., Паламарчук І. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52 (1025). – С. 76–80. Библиогр.: 6 назв.

Проведен анализ теоретических подходов к совершенствованию организационно – экономического механизма формирования интеллектуального капитала высокотехнологических предприятий. В статье рассматриваются вопросы содержания стратегий управления интеллектуальным капиталом предприятия и обосновывается процедура формирования интегрированной стратегии управления интеллектуальным капиталом на базе построения иерархических стратегических карт. Предлагается создание венчурного фонда, который аккумулирует ресурсы для финансирования высокорискованных проектов, связанных с производством и реализацией инновационной продукции.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, высокотехнологическое предприятие, интегрированная стратегия управления, иерархические стратегические карты, венчурные фонды.

The analysis of theoretical approaches to improve organizational – economic mechanism of formation of the intellectual capital of high-tech enterprises. The article examines the strategies of the content of intellectual capital management company and justify the procedure for forming an integrated strategy for management of intellectual capital on the basis of hierarchical policy maps. Proposes the creation of a venture fund, which accumulates resources to fund high-risk projects related to the production and sale of innovative products.

Keywords: intellectual capital, high-tech enterprise, integrated management strategy, hierarchical strategy cards, venture capital funds.

УДК 339.187.6

Н. В. НИКОЛЕНКО, аспирант, КНТЭУ, Киев

ОПРЕДЕЛЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СУЩНОСТИ АРЕНДЫ

В статье предложено схематическую модель арендных операций, которая отражает взаимосвязь между основными субъектами ведения хозяйства с помощью комплекса организационно-технических, экономически-правовых и финансово-кредитных отношений. Приведено схему нормативно-правового регулирования арендных операций в Украине, которая позволяет систематизировать отечественные и международные акты комплексно и выделить конкретные уровни законодательной власти для понимания сущности категории аренды и на основе этого определения ее звена в сфере экономических отношений. На основе обобщения подходов и систематизации нормативно-правовой базы предложено определение аренды.

Ключевые слова: аренда, арендодатель, арендатор, арендные отношения, арендные операции.

Введение. В условиях социально-экономических преобразований и перехода экономики Украины к ведению хозяйства на рыночных принципах, исследование процессов развития и экономического регулирования арендной деятельности приобретают особую актуальность, что обусловлено не только относительной новизной арендных отношений, но и ее практическим значением как одной из перспективных форм долгосрочного инвестирования.

Научные исследования относительно определения экономической сущности категории «аренда» отображены в работах В.В. Сопко [7], И.А. Бланка [5], Н.Н. Внуковой [6], О.В. Бойко [7], Ф.Ф. Бутынца [1] и проч.

Отдавая должное научным работам отечественных и зарубежных ученых в исследовании данной проблематики и высоко оценивая их вклад, целесообразно отметить, что на сегодня нет консенсусного понимания определения экономической сущности аренды как объекта бухгалтерского учета и анализа.

Целью статьи является определение экономической сущности аренды как объекта бухгалтерского учета и анализа.

Материалы исследования. В качестве информационной базы для исследования использованы работы отечественных и зарубежных ученых с данного вопроса, а также публикации в специализированных изданиях.

Результаты исследования. Значение и роль аренды в теории и практике трактуются по-разному. Одни авторы рассматривают аренду как своеобразный способ кредитования; другие полностью отождествляют ее с наемными или подрядными отношениями; третьи считают аренду неопределенным способом покупки-продажи средств производства или права пользования чужим имуществом.

В широком понимании аренду можно охарактеризовать как вид общественных отношений относительно приобретения и передачи арендодателем основных средств (в некоторых случаях определенных арендатором) в срочное платное пользование последнему с правом или без права их выкупа по окончании срока действия договора. Именно в этом понимании, как временное пользование имуществом на основе его приобретения (в отмеченных случаях) и следующей передачи в аренду, она вошла в употребление и чаще всего используется при ведении бухгалтерского учета на предприятиях.

Следовательно, речь будет идти о комплексе отношений, который в основном состоит из двух элементов: отношений покупки-продажи предмета аренды и отношений по срочному и платному пользованию ею. Эти элементы тесно связаны между собой, поскольку отношения по срочному и платному пользованию возникают только после реализации отношений покупки-продажи. Эта достаточно сложная структура составляет единый комплекс отношений, так как ни один из его элементов не может существовать самостоятельно без связи со всеми другими.

С экономической точки зрения аренда выступает комплексом имущественных отношений по технической переоснастке субъектов предпринимательской деятельности и ускорению научно-технического прогресса с помощью инвестирования в денежной и материальной формах. К понятийно-категориальному аппарату, который имеет тесную связь со сферой общественно-экономических отношений, принадлежит и категория «аренда», которая выступает одним из субъектов экономического управления на уровне экономических систем.

Источником эффективного развития аренды являются заложенные в нее широкие возможности для каждого участника. Преимуществами аренды для потребителя является: возможность обновления капитала без привлечения кредитов; доступность для малых и средних предприятий; гибкость системы арендных платежей в сравнении с уплатой процентов по кредитам; ускоренное освоение объектов аренды и

обеспеченная помощь специалистов продавца (производителя); уменьшение рисков при освоении производства новой продукции благодаря возможности возврата оборудования арендодателю по окончании срока действия договора, снижения риска морального старения.

Для арендодателя аренда предоставляет следующие выгоды: уменьшение в сравнении с кредитованием риска неплатежеспособности пользователя, что обеспечивается возможностью изъятия объекта аренды; получение вознаграждения за передачу имущества в аренду; возможность получения кредита под меньший процент, поскольку имеется в наличии материальное обеспечение, которое уменьшает степень риска.

В то же время некоторые факторы уменьшают эффективность аренды для арендодателя. В частности, это замедление оборота капитала, ускоренный износ объектов аренды из-за их интенсивной эксплуатации, необходимость располагать значительными собственными или привлеченными финансовыми ресурсами.

Производитель (продавец, поставщик) находит в аренде прежде всего дополнительный канал сбыта собственной продукции за счет потребителей, которые не имеют достаточно собственных средств для их приобретения. Основные преимущества аренды для производителя (продавца, поставщика) это – ускорение темпов производства и сбыта новой продукции; избежание риска неплатежа, который берет на себя арендодатель; перевод капитала из формы продукции на складе в более ликвидную форму – денежные средства на счете.

Поскольку аренда выражает определенное взаимодействие элементов производственных сил и производственных отношений, то она имеет материально вещественную основу (характеризуется организационно-правовой формой производства, покупкой-продажей имущества и условиями кредитования) и социально-экономическую форму (значение аренды определяется отношениями собственности и совместной экономической деятельности), о чем утверждали в своих трудах Грязнова А., Молчанов А. и Бутынец Ф.Ф.[1].

Аренда как сложная социально-экономическая форма выполняет очень важные функции в процессе формирования многоуровневой экономики и активизации хозяйственной деятельности. Рассмотрим четыре важнейшие из них: финансовую, производственную, сбытовую и использование налоговых льгот.

Финансовая функция – это выгодный способ инвестирования свободных финансовых ресурсов в основные средства, а для продавца – возможность сразу получить полную стоимость оборудования за счет посредника.

Производственная функция аренды – это один из наиболее прогрессивных методов материально-технического обеспечения производства, которое открывает доступ к передовой технике в условиях ее быстрого морального старения. Благодаря оперативности и гибкости аренды арендатор получает возможность удовлетворять свои производственные потребности в технике и оборудовании для сезонных работ (сельское хозяйство, строительство, торговля).

Сбытовая функция – это форма реализации произведенной продукции, благодаря которой расширяется круг потребителей и завоевываются новые рынки.

Функция *использования налоговых и амортизационных льгот* имеет некоторые особенности: взятое в аренду имущество отображается на балансе пользователя или арендодателя по согласованию между ними; арендная плата включается в себестоимость произведенной продукции (услуг), что соответственно уменьшает прибыль, которая подлежит налогообложению; возможность применения ускоренной амортизации, которая рассчитывается исходя из срока действия контракта. В результате аренда способствует привлечению новых объектов к своей сфере; развитию и диверсификации рынка средств производства, сокращению цикла освоения новых поколений техники.

Что касается аренды как правовой категории, то необходимо разграничивать понятие аренды как вида правоотношений, то есть волевых общественных отношений, возникающих на основе соответствующих норм права, участники которых взаимосвязаны субъективными правами и юридическими обязанностями, и понятия арендной деятельности как вида хозяйственной (предпринимательской) деятельности. Следовательно, понимание сущности категории «аренда» и на основе этого определение ее звена в сфере экономических отношений характерно для нормативно-правового законодательства страны (рис.1).

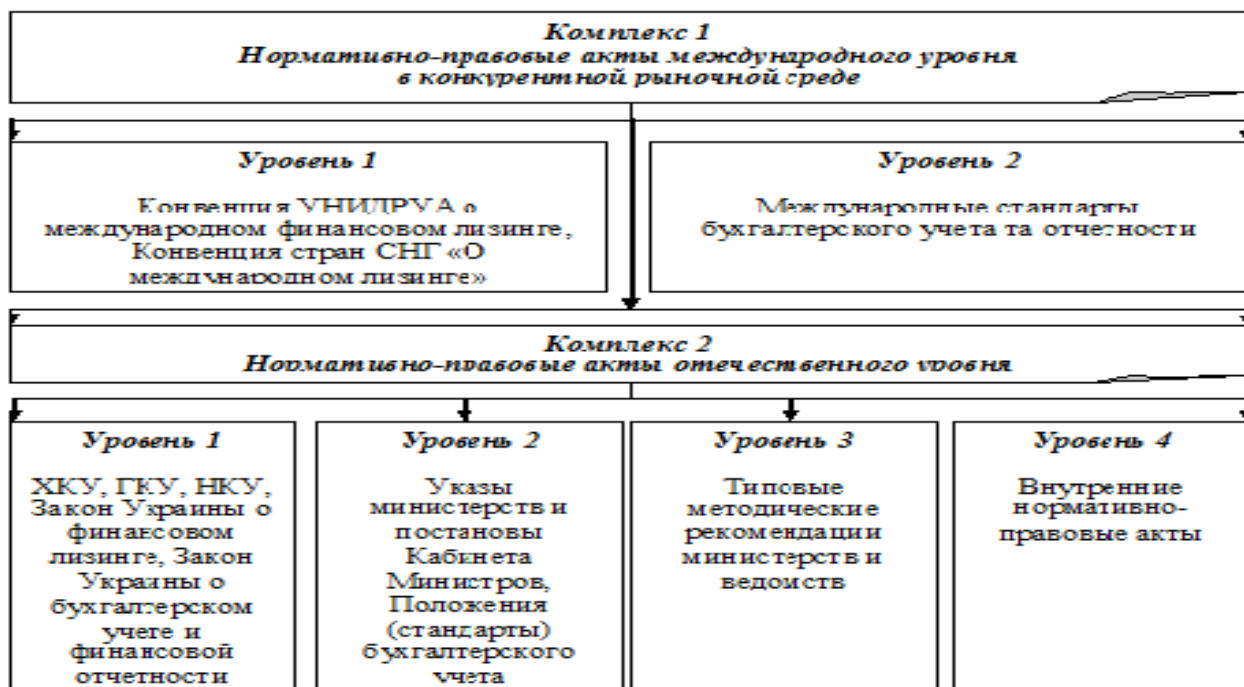


Рис. 1 – Схема нормативно-правового регулирования арендных операций в Украине

В действующем законодательстве Украины широко употребляется термин «хозяйственная операция». В соответствии с Законом Украины от 16.07.1999 г. «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине» [3]: хозяйственная операция – это действие или событие, которое вызывает изменения в структуре активов и обязательств, собственном капитале предприятия. В соответствии с п.2.1 Положения о документальном обеспечении записей в бухгалтерском учете, утвержденным приказом Министерства финансов Украины от 24.05.1995 г. № 88 [4]: хозяйственные операции –

это факты предпринимательской и другой деятельности, которые влияют на состояние имущества, обязательств и финансовых результатов.

Для аренды как хозяйственной операции кроме общих признаков, как вида общественных отношений, характерны следующие специальные признаки: аренда имеет разовый характер; характеризуется возможностью участия в ней как физических, так и юридических лиц; характеризуется особым распределением ответственности между участниками аренды; предусматривает по окончании срока действия договора переход предмета аренды в собственность арендатора (выкуп по остаточной стоимости) или его возвращение арендодателю.

Однако, арендные отношения не характеризуются разовым использованием (одним действием), они являются комплексом событий, хозяйственных операций в четко определенном периоде времени, а следовательно отображают определенный хозяйственный процесс.

Аренда как вид хозяйственной деятельности в соответствии с Хозяйственным кодексом Украины [2] имеет следующие особенности:

- реализация результатов арендных услуг за плату;
- осуществление арендных сделок на профессиональных основах с целью получения прибыли;
- сочетание частных и публичных интересов, что находят свое проявление, в частности, в поддержке государством аренды в сфере реализации приоритетных инновационных проектов и в приоритетных отраслях ведения хозяйства (сельском хозяйстве, промышленности, торговле).

Аренда также отнесена к хозяйственно-торговой деятельности, то есть деятельности, осуществляемой субъектами ведения хозяйства в сфере товарного обращения, направленной на реализацию продукции производственно-технического назначения и товаров народного потребления, а также вспомогательной деятельности, которая обеспечивает их реализацию путем предоставления соответствующих услуг. Исходя из такого подхода, аренду можно охарактеризовать как вспомогательную деятельность, которая обеспечивает реализацию продавцом (поставщиком) продукции производственно-технического назначения (основных средств) через механизм передачи арендодателем в пользование арендатора. Однако, такой подход к определению арендных отношений охватывает лишь один из фрагментов этих отношений – отношения относительно реализации предмета аренды продавцом (поставщиком) покупателю, тогда как арендные отношения включают в себя взаимоотношения между всеми участниками.

Определение аренды как одной из форм предпринимательской деятельности, предусматривающей инвестирование временно свободных или привлеченных финансовых средств в имущество, которое передается по договору арендатору – субъекту предпринимательской деятельности на определенный срок для использования с предпринимательской целью, является достаточно распространенным в литературе. Отдельные авторы определяют аренду как особенный вид предпринимательской деятельности, включающий три формы организационно-экономических отношений: арендные, кредитные и торговые, содержание каждой из

которых не раскрывает в полном объеме сущность таких имущественно-финансовых операций.

Определение аренды как вида предпринимательско-инвестиционной деятельности по мнению многих отечественных ученых является наиболее удачным. Наличие в арендных отношениях инвестиционных признаков свидетельствует о сочетании в них элементов частно-правового и публично-правового характера.

Таким образом, аренда как альтернативный способ инвестирования ускоряет обновление материально-технической базы, создает конкуренцию в сфере производства и финансовых услуг, предоставляет обеспечение инвестициям в условиях экономической нестабильности, возможность привлечения иностранных инвестиций, увеличения налоговых поступлений в бюджет за счет активизации предпринимательства, расширения производства и создания новых рабочих мест.

Однако в арендных операциях инвестиционную деятельность осуществляет лишь арендодатель, который вкладывает средства и приобретает предмет аренды в собственность для передачи его в пользование арендатору с целью получения прибыли. Поэтому не следует связывать аренду лишь с инвестиционной деятельностью. Аренда как вид хозяйственной деятельности шире, чем инвестиции в целом и не должна сводиться к действиям лишь одного субъекта – арендодателя и ограничиваться лишь процедурой заключения договора. С помощью аренды продавец расширяет сбыт собственной продукции, а арендатор удовлетворяет свои потребности во владении и пользовании предметом аренды. Поэтому, невзирая на наличие в арендных отношениях инвестиционного элемента, аренда не является инвестиционной деятельностью.

Для дальнейшего уточнения сущности категории «аренда» целесообразно проанализировать механизм осуществления арендных операций (рис.2).

Представленная схематическая модель арендных операций отражает взаимосвязь между основными субъектами ведения хозяйства с помощью комплекса организационно-технических (обоснование арендных проектов, экспертиза проектов, техническое обслуживание, заключение договоров, условия эксплуатации объекта, и другое), экономически-правовых (отношения собственности, страховой контроль рисков, арендные правоотношения, правоотношения субаренды) и финансово-кредитных отношений. Особенностью модели является разграничение прав собственности (определенный способ трансформации права собственности) на объект, который принадлежат одновременно арендодателю и арендатору в определенных частях. Особое значение модель взаимоотношений сторон относительно арендных операций приобретает при определении прав и обязанностей каждого субъекта ведения хозяйства относительно осуществления арендных операций и возможности получения определенных выгод, что становится основной целью осуществления арендных операций.

Доминирующим в определении арендных операций, имеющих разные способы проявления, которые можно представить с разной степенью детализации, является их юридическое закрепление на законодательном уровне. Следовательно, аренда это – хозяйственный процесс, который отображает совокупность экономико-правовых и организационно-технических отношений, которые возникают между равноправными

сторонами – арендатором и арендодателем относительно передачи имущества и реализации отношений собственности на условиях платности и срочности с целью рационального размещения и использования активов.

Приведенное определение аренды будет способствовать более четкой трактовке данной экономической категории именно через комплекс организационно-технических и экономически-правовых отношений относительно передачи имущества и реализации отношений собственности на основании юридической подпочвы в виде заключенного договора аренды.

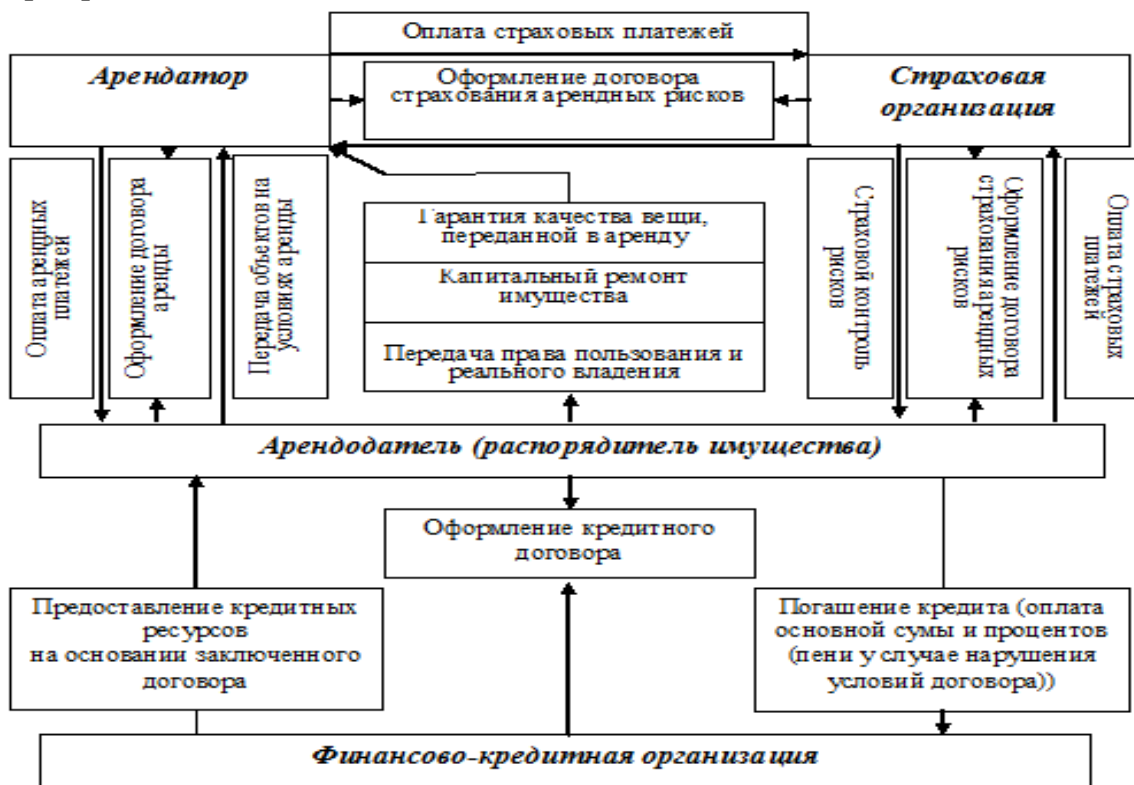


Рис. 2 – Модель взаимоотношений сторон относительно арендных операций

Закрепление категория «аренда» на законодательном уровне обеспечит правильность его использования в практической деятельности, даст толчок к усовершенствованию арендных отношений в стране, устранил проблемные вопросы, основанные на несовершенстве нормативно правовой базы, обеспечит более эффективное управление торговыми предприятиями и будет содействовать развитию действенной системы учета и анализа.

Выводы. Проведенное исследование дало возможность прийти к следующим выводам:

- предложенная модель арендных операций отражает взаимосвязь между основными субъектами ведения хозяйства с помощью комплекса организационно-технических (обоснование арендных проектов, экспертиза проектов, техническое обслуживание, заключение договоров, условия эксплуатации объекта), экономически-правовых (отношения собственности, страховой контроль рисков, арендные правоотношения, правоотношения субаренды) и финансово-кредитных отношений;

- приведенная схема нормативно-правового регулирования арендных операций в Украине позволяет сформировать отечественные и международные акты комплексно и выделить конкретные уровни законодательной власти для понимания сущности категории аренды и на основе этого определения ее звена в сфере экономических отношений;

- на основе обобщения подходов и систематизации нормативно-правовой базы предложено определение аренды как хозяйственного процесса, который отображает совокупность экономико-правовых и организационно-технических отношений, которые возникают между равноправными сторонами – арендатором и арендодателем относительно передачи имущества и реализации отношений собственности на условиях платности и срочности с целью рационального размещения и использования активов.

Список литературы: 1. *Бутынец Ф.Ф.* Бухгалтерский финансовый учет / Ф.Ф. Бутынец: учебник для студ. спец. «Учет и аудит» висш. науч. зав. – Житомир: Рута, 2003 г. – 726 с. 2. *Хозяйственный кодекс Украины от 16 января 2003 года № 436-IV с изменениями и дополнениями.* – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua>. 3. *Закон Украины: О бухгалтерском учете и финансовой отчетности в Украине от 16 июля 1999 года № 996 XIV с изменениями и дополнениями.* – Режим доступа: <http://zakon.rada.gov>. 4. *Положение о документальном обеспечении записей в бухгалтерском учете: утв. Приказом М-ва финансов Украины от 24 мая 1995 года № 88 с изменениями и дополнениями.* – Режим доступа: <http://www.minfin.gov.ua>. 5. *Бланк И.А.* Словарь-справочник финансового менеджера / И.А.Бланк – К.: «Ника-центр», 1998. – 480 с. 6. *Внукова Н.М.* Управление риском лизинговых операций / Н.М. Внукова – Харьков: “Бизнес – Информ”, 1997. – 48 с. 7. *Сопко В.В.* Бухгалтерский учет: финансовый та внутрихозяйственный / В.В. Сопко та О.В. Бойко – К.: Феникс, 2003. – 468 с.

Надійшла до редколегії 20.10.2013

УДК 339.187.6

Определение экономической сущности аренды / Николенко Н. В. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 52 (1025). – С. 80–87. Библиогр.: 7 назв.

В статті запропоновано схематичну модель орендних операцій для відображення взаємозв'язку між основними суб'єктами господарювання за допомогою комплексу організаційно-технічних, економічно-правових та фінансово-кредитних відносин. Представлено схему нормативно-правового регулювання орендних операцій в Україні, що дозволяє систематизувати вітчизняні та міжнародні акти комплексно та виокремити конкретні рівні законодавчої влади для розуміння сутності категорії оренди і на основі цього визначення її ланки в сфері економічних відносин. На основі узагальнення підходів провідних вітчизняних та зарубіжних науковців-економістів, а також систематизації нормативно-правової бази запропоновано визначення категорії «оренда».

Ключові слова: оренда, орендар, орендодавець, орендні відносини, орендні операції

In the article the schematic model of leasings operations is offered for the reflection of intercommunication between the basic subjects of manage by a complex organizationally technical, economic legal and financial relations. A chart is presented normatively legal adjusting of leasings operations in Ukraine, that allows to systematize domestic and international acts complex and to select the concrete levels of legislature for understanding of essence of category of lease and on the basis of this determination of its link in the sphere of economic relations. On the basis of generalization of approaches of leading domestic and foreign workers-economists, and also systematization, normatively legal bases are offered determination of category «lease».

Keywords: lease, leaseholder, lessor, leasings relations, leasings operations

УДК 33.338

О. А. НОВИКОВА, ассистент, Старооскольский технологический институт, Старый Оскол, Россия;

Э. А. КАРПОВ, канд. экон. наук, проф., Старооскольский технологический институт;

Е. П. ЧЕНЦОВА, канд. экон. наук, доц., Старооскольский технологический институт.

СОДЕРЖАНИЕ И МОДЕЛЬ ИННОВАЦИОННОГО КОНТУРА САМОРАЗВИТИЯ

В работе сформировано понятие инновационного контура саморазвития предприятия, разработан механизм управления инновационным контуром саморазвития предприятия и определены его границы, произведена оценка эффективности инновационного контура для двух предприятий.

Ключевые слова: инновационный контур саморазвития предприятия, система управления инновационным контуром саморазвития предприятия.

Введение. В современных условиях хозяйствования инновационная деятельность является необходимым и обязательным условием экономического роста. В основе любого развития, будь то страна или предприятие, лежат инновации. В последние годы основными показателями, характеризующими эффективность как экономики страны в целом, так и отдельного предприятия, стали уровень развития и степень использования инновационного потенциала.

Актуальность. Саморазвитие промышленного предприятия представляет собой процесс, направленный на достижение определенных целей, способствующий переходу на новый уровень функционирования.

Процесс представляет собой несколько этапов. На первом этапе предприятие позиционирует себя на рынке товаров и услуг, четко описывает свою нишу. Далее происходит определение недостатков функционирования предприятия и оценка потенциала. На следующем этапе предприятие разрабатывает стратегию развития, т.е. приоритетные направления и способы достижения определенного результата. Заключительным этапом является реализация стратегии и оценка полученного результата.

Потенциал саморазвития имеет свои границы, которые называются инновационным контуром.

Потенциал представляет собой совокупность средств и возможностей, использование которых может быть направлено для решения задач в сфере деятельности предприятия и каждого сотрудника.

Потенциал (от лат. *potentia* – сила) – источники, возможности, средства, которые могут быть использованы для достижения цели; лицом, обществом, государством в определенной области. Согласно С.И. Ожегову, потенциал представляет собой степень мощности в каком-либо отношении, совокупность средств, возможностей для чего-либо [2].

Инновационный потенциал любого хозяйствующего субъекта зависит от специфики и масштабов его деятельности, а уровень его развития определяет реальные инновационные возможности, т. е. восприимчивость к нововведениям.

Инновационный потенциал представляет собой совокупность элементов, необходимых для решения конкретных производственных задач и отражающих готовность хозяйствующего субъекта к их решению.[1]

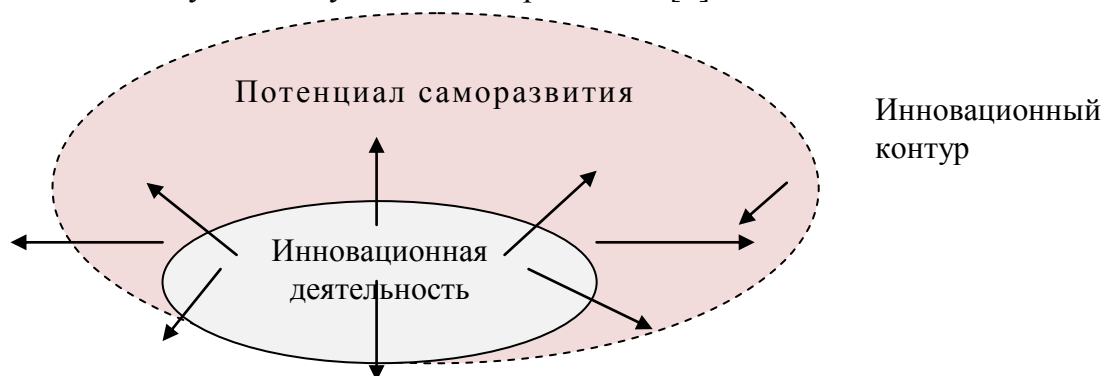


Рис. 1 – Модель инновационного контура саморазвития

Материалы исследований. Рассмотрим инновационный контур в разрезе страны, а затем отдельных предприятий.

Анализ и обобщение опубликованных долгосрочных прогнозов инновационного развития показал, что и последнее время выделились определенные инновационные контуры. Под инновационными контурами в разрезе страны понимают крупные области создания и экономического освоения новых технологий, имеющих высокую социально – экономическую значимость, обладающих высоким потенциалом саморазвития и способствующих интеграции национальных хозяйств в мировую экономику [5].

В связи с тем что, понятие инновационного контура недостаточно раскрыто, сформулируем определение. Инновационный контур представляет собой изменение области развития инноваций, связанное с переходом на более высокую ступень саморазвития, под влиянием различных факторов и обладая более высоким потенциалом и значимостью для потребителей. В результате развития инновация переходит в качественно новое состояние.

Под саморазвитием понимается процесс, направленный на достижение поставленной цели. Инновационный контур саморазвития можно охарактеризовать следующими этапами: анализ сложившейся ситуации – выявление недостатков – формирование цели саморазвития – создание проекта по достижению поставленной цели- реализация проекта.

До конца XX в. выделялось три контура инновационного развития, где наблюдалась высокая инновационная активность. Это информационно – коммуникационные технологии, медицина и здравоохранение, защита окружающей среды. В настоящее время в связи с развитием потребностей науки, активизацией инновационной деятельности сформировались и другие инновационные контуры. Это нанотехнологии и информационно – коммуникационные системы, биотехнологии и здравоохранение, возобновляемые источники энергии, новые поколения материалов,

экологически чистый транспорт и аэрокосмические технологии, экологизация технологического процесса, военно – техническая революция. Характеристика инновационных контуров представлено в таблице.

Таблица. Характеристика инновационных контуров развития современной мировой экономики

Инновационный контур	Основные направления развития
1. Нанотехнологии и информационно-коммуникационные системы	Развитие фотоники и оптоинформатики, новых поколений высокопроизводительных и миниатюрных компьютеров, больших интегральных схем, создание молекулярных ассемблеров и молекулярных компьютеров, развитие информационно-коммуникационных систем, использование многоязычного Интернета с автоматизированным переводом, формирование национальных и глобальных информационных систем в области экологии, медицины, образования, науки, культуры
2. Биотехнологии и здравоохранение	Производство высокоэффективных лекарственных препаратов, биологических средств борьбы с вредителями растений и животных, извлечение полезных ископаемых из минералов (геобиотехнология), предотвращение и устранение загрязнений окружающей среды, выведение высокоурожайных сортов растений и высокопродуктивных пород домашних животных
3. Возобновляемые источники энергии	Развитие водородной энергетики, создание космических солнечных электростанций
4. Новые поколения материалов	Замена металлов и других традиционных конструкционных материалов композиционными материалами, керамикой, пластмассами, распространение наукоемких интеллектуальных композитов, создание наноструктурированных металлических, керамических и полимерных материалов с заданными свойствами и необходимой формой. Создание новых энергосберегающих материалов, сокращающих потребность в энергоресурсах
5. Экологически чистый транспорт и аэрокосмические технологии	Создание электромобилей, автомобилей с водородным двигателем, развитие системы тросового транспорта, создание экраноплана (гибрида корабля и самолета), создание новых поколений экологически чистых двигателей, навигационных систем регулирования транспортного движения, новых поколений пассажирских, грузовых и автоматических космических кораблей, использование космического пространства для космического экомониторинга и прогнозирования
6. Экологизация технологического прогресса	Технологические революции в энергосекторе и на транспорте
7. Военно-техническая революция	Создание новых поколений высокоточного оружия и средств его доставки, технических средств борьбы против терроризма и поддержания правопорядка, технологий двойного значения

Формирование перечисленных инновационных контуров логически должно привести к нововведениям в системе управления человеческим капиталом, в сфере потребления, на традиционных рынках, в образе жизни.

Так, на рынке труда формируются новые высокотехнологичные отрасли, ориентированные на инновации, появляются новые предприятия, требующие прогрессивных подходов к использованию трудовых ресурсов, ведется поиск и развитие качественно новых внутрифирменных механизмов предпринимательской деятельности. По мере интеграции науки и производства на уровне корпораций и

партнерств формируются устойчивые инновационные связи и взаимодействия в научно-производственно-сбытовом комплексе, т. е формируются инновационные сети.

Повышение инновационной активности в данных направлениях ведет к повышению уровня жизни, экономическому росту и укреплению конкурентоспособности страны на мировом рынке.[5]

Формирование инновационных контуров напрямую зависит от ряда факторов, представленных на рисунке 2.

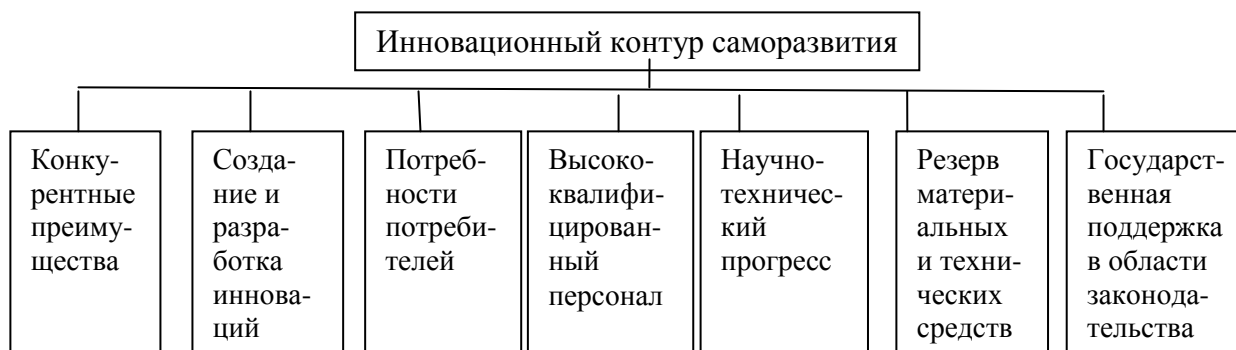


Рис. 2 – Факторы создания новых инновационных контуров

Анализ зарубежной и отечественной литературы показал, что инновационный контур может быть внутренним и внешним.[4] Внутренний контур ограничивается предприятием и страной. Внешний контур очерчивает инновационную деятельность на международном рынке инноваций.

Выводы. Развитие внутреннего контура в России происходит в основном только в форме разработок. Внедрение в производство происходит слабо. Развитие российской промышленности происходит в основном на западных технологиях. Основная проблема в том, что разработчики не способны довести разработку до конкретного потребителя (способность разработать техническую документацию).

Развитие внешнего контура это прежде всего завоевание мирового рынка инноваций. Технологическую продукцию необходимо выводить в первую очередь на рынки Востока, такие страны как Индия, Китай и т.д. Основные направления: космические и авиационные технологии, энергетика, создание и использование новых материалов в различных отраслях, фармацевтика, информационные технологии и электроника [1].

Список литературы: 1. Балдин К. В., Передеряев И. И., Голов Р. С. Инвестиции в инновации: Учебное пособие. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2008. – 238 с. С.28-29. 2. Карпов Э.А., Ченцова Е.П., Черезов А.В. Управление инновационным потенциалом промышленных предприятий – Старый Оскол, ООО «ТНТ», 2001, – 112с. 3. Новикова О.А. Ченцова Е.П. К вопросу о структуре инновационной деятельности в современных условиях хозяйствования// Труды VII-й международной научно – практической конференции 1-3 декабря 2010г.- Харьков НТУ «ХПИ», 2010-547с. 4. Новикова О.А., Ченцова А.С., Ченцова Е.П. Современные аспекты структуры инновационной деятельности// Управление современным инновационным обществом в посткризисный период (экономические, социальные, философские, правовые аспекты): Материалы международной научно-практической конференции (27 декабря 2010 г.): В 5-ти частях. – Ч. 4. / Отв. ред- В.И. Долгий. – Саратов: Издательство «КУБиК», 2011.- 253с. 5. Титов Л.Ю. Сетевая модель инновационной деятельности и инновационный экономический рост/ Финансы и кредит.- 25(361), 2009.- .С 57.

Надійшла до редколегії 25.10.2013

УДК 33.338

Содержание и модель инновационного контура саморазвития / Новикова О. А., Карпов Э. А., Ченцова Е. П. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 88–92. Библиогр.: 5 назв.

У роботі сформульоване поняття інноваційного контура саморозвитку підприємства, розроблений механізм управління інноваційним контуром саморозвитку підприємства та визначені його межі, проведена оцінка ефективності інноваційного контура для двох підприємств.

Ключові слова: інноваційний контур саморозвитку підприємства, система управління інноваційним контуром саморозвитку підприємства.

In work the concept of innovative contour of self-development of the enterprise is created, the mechanism of management is developed by an innovative contour of self-development of the enterprise and its borders are defined, the assessment of efficiency of an innovative contour is made for two enterprises.

Keywords: innovation path of self-development company, the control circuit innovative self-development company.

УДК 339.132

Д. Ю. ОБІДНИК, студент, НТУ «ХПІ»

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОЇ ВУГІЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

В роботі розглянуто основні тенденції розвитку вугільної промисловості в світі, зазначено основних гравців ринку та динаміку розвитку їх роботи в галузі. В процесі дослідження були визначені переваги та недоліки використання вугілля як основного енергоносія.

Ключові слова: глобалізація, вугілля, промисловість, стратегічне значення.

Вступ. Розвиток і поглиблення процесів глобалізації, проблема виснаження основних видів енергоносіїв (нафти і газу) змушує багато країн переглядати свої енергетичні програми і стратегії. Вугілля знову повертається в економіку багатьох країн як один з основних енергоносіїв. Глобальні тенденції розвитку ринку вугілля в корені відрізняються від тих процесів, які спостерігалися у світовій гірничодобувній промисловості ще 5-10 років тому. Активний промисловий розвиток країн Південно-Східної Азії, процеси реструктуризації вугільної промисловості багатьох країн, що розвиваються в період росту інтересу до вугілля як до перспективного енергоносія призводять до необхідності вивчення основних світових тенденцій в цій сфері з метою формування ефективної стратегії розвитку вугільної промисловості України.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблемам дослідження глобальних тенденцій гірничодобувної галузі присвячена велика кількість наукових робіт зарубіжних авторів, таких, як Дж. Говендер, Дж. Червік, М. Хейні, В. Нордхаус, так і вітчизняних – Т. Алізаєв, Г. Півняк, А. Лаптев, В. Бараннік, Ю. Третьяков. З даної проблематики працюють також фахівці Центру Разумкова, великих транснаціональних енергетичних компаній і Організації країн експортерів нафти.

Мета досліджень, постановка проблеми. Україна належить до першої десятки країн світу, які мають найбільші запаси вугілля і є його головними виробниками. І хоча зараз у світовій вугільний ринок Україна залучена ще незначно, на українську вугільну промисловість, як на складову світової гірничодобувної промисловості та енергетики,

поширюються глобальні тенденції його розвитку. Тому є дуже важливим розглянути показники, які характеризують значення вугілля для світової економіки, стан і тенденції розвитку світової вугільної промисловості та місце України в цьому процесі.

Матеріали досліджень. Корисні копалини впливають на наше життя найрізноманітнішим чином. Сучасне життя без них було б зовсім іншим. Вся економічна діяльність всередині суспільства, така як енергетика, сільське господарство, будівництво, промисловість, транспорт, мистецтво, культура і наука – залежать в тій чи іншій мірі від корисних копалин. Фахівці, що аналізують ситуацію в гірничодобувній промисловості, вважають, що в даний час ми є свідками першого в ХХІ столітті бурхливого сплеску активності в цій галузі, який, швидше за все, буде розростатися в подальше десятиліття.

Всього лише кілька років тому вугілля розглядався як забутий джерело експорту енергоносіїв, витіснений газом і нафтою. Але і сьогодні він залишається важливим чинником серед різних світових енергоносіїв. Його багато, він дешевий і знаходиться в різних географічних регіонах. В умовах підйому цін на нафту і газ держави все більш наполегливо шукають альтернативні джерела енергії для забезпечення гарантованих поставок енергоносіїв. За останні три роки ціна спот на кокс піднялася з первісного рівня в \$ 70 за тону і досягла останніми роками рекордної позначки в \$ 450. Потім вона стабілізувалася на рівні \$ 250-300 за тону.

Чотири тенденції свідчать про те, що скоро ми станемо свідками подальшої глобальної консолідації та появи корпорацій, що надають глобальнеє вплив на цю галузь. Це такі тенденції:

1. Збільшення обсягів експортованого вугілля.
2. Запланована приватизація державних вуглевидобувних компаній.
3. Проникнення іноземних корпорацій в галузі промисловості, що раніше належали державі.
4. Консолідація власності та контролю над глобальною вуглевидобувною промисловістю.

Унікальними є масштаби і різноманітність міжнародної торгівлі вугіллям. Найбільші виробники вугілля – Китай і США. Проте найбільші виробники вугілля не обов'язково є і найбільшими його експортерами. Провідне місце в експорті твердого вугілля займає Австралія – 32% світового експорту. За нею слідує ПАР, США, Китай, Індонезія експортують вугілля в 29 країн, і Південна Африка. Для деяких країн, таких як Австралія і Колумбія, експорт вугілля має більш важливе значення для національної економіки, ніж внутрішнє споживання вугілля. З іншого боку, найбільші виробники – Китай, США та Індія – також і імпортують вугілля. Причини цього – прагнення отримати вугілля іншої якості і мати запас. Експортується лише невелика частина всього що добувається у світі вугілля, однак світова торгівля вугіллям збільшується з кожним роком.

Компанія British Petroleum в 53-ому виданні свого "Статистичного огляду світової енергетики, повідомила, що другий рік поспіль вугілля займає перше місце серед енергоносіїв за темпами зростання і його споживання збільшилося майже на 7%. Такий істотний приріст викликаний значним (зверх 15%) збільшенням споживання цього енергоносія в Китаї. Рівень споживання вугілля в Японії виріс на 15%, в США –

1, 4%, в Індії – на 16, 7%, в Австралії – на 8, 8%. Споживання кам'яного вугілля в ЄС виріс на 3%. У його структурі 70% припадає на виробництво електроенергії, 10% – на виробництво тепла, 20% – на чорну металургію і випуск коксу.

Чинником скорочення попиту на вугілля стали кризові явища в економіці, які призвели до загального скорочення споживання енергоносіїв. Виникла вугільний криза, яка зумовила потребу реструктуризації вугільної промисловості фактично всіх гірничодобувних країн [4, с. 5].

Однак, після різкого падіння, з кінця 1970-х років відзначаються тенденції зростання видобутку та споживання вугілля, що обумовлюється як потребами економіки країн, що розвиваються, так і появою в розвинених країнах нових технологій, які дозволяють мінімізувати ризики видобутку вугілля і шкідливий вплив його використання на навколишнє середовище. Однак загальною світовою тенденцією є збільшення видобутку та споживання вугілля. Зокрема, в 2010-2011 рр.. видобуток вугілля зріс на 6,2%, а споживання – на 6,9%, причому приріст споживання вугілля був найвищим серед всіх первинних енергоносіїв та більш високим від показника загального підвищення їх споживання – 2,6%. Відповідно зі збільшенням споживання зростає попит, а отже – світова торгівля вугіллям.

Разом з тим, якщо, у світовому енергобалансі найбільш значну частку становить нафта (37, 5%), то в українському – природний газ, причому його величина (46,9%) свідчить про значну енергозалежності економіки України від імпорту газу, оскільки власних великих газових родовищ країна не має. Така ситуація є додатковим чинником важливості для України вугільного сектору. Для України вугільна промисловість є однією з базових. Від її стабільної роботи залежить робота суміжних галузей-електроенергетики та металургії. В Україні вугілля добувають 180 підприємств, з них 173 шахти – кам'яне вугілля, одна шахта і шість розрізів – буре вугілля.

Виникла парадоксальна ситуація, коли виробничі потужності шахт і розрізів використовуються на 65-70%, в основному через брак коштів для своєчасної підготовки очисних вибоїв, а кошти споживачів вугільної продукції витрачаються на закупівлю вугілля в інших державах.

З точки зору енергетичної безпеки, вугілля є стратегічно важливим енергоносієм. Світові запаси вугілля є найбільшим серед горючих корисних копалин і складають в перерахунку на умовне паливо приблизно 66% загального обсягу їх розвіданих запасів

Станом на 2012 р., світових запасів вугілля, природного газу та нафти вистачить на 150,61 та 41 рік відповідно. Крім того запаси вугілля є географічно найбільш поширеними, світова інфраструктура вугільної промисловості-добре розвиненою, джерела постачання-диверсифікованими, що зумовлює можливість поставок значних обсягів вугілля з політично стабільних регіонів.

З економічної точки зору, використання вугілля є прийнятним, по порівнянні з природним газом і нафтою (співвідношення цін на вугілля і природний газ та мазут складає 1: (1,2-1,3): 1,35, відповідно) і значно більш вигідним, у порівнянні з використанням більшості відновлюваних джерел

Крім того, немає значних витратах зберігання вугілля, що робить можливим створення його значних запасів. Разом з безперечними перевагами використання

вугілля існують серйозні вади, які значно знижують його конкурентоспроможність, у порівнянні з іншими первинними енергоносіями, і виводять проблеми вугільної промисловості за межі виключно економічних, зумовлюючи, зокрема потреба в особливій державній політиці щодо вугільної галузі. До таких недоліків можна віднести наступні:

1) високий рівень складності і небезпеки видобутку вугілля, в порівнянні з видобутком інших видів енергоресурсів, що обумовлюється складними гірничо-геологічними умовами залягання вугільних пластів і важко прогнозованими проявами гірничо-геологічних і газодинамічних факторів. Це значною мірою стосується України, де в розробці знаходяться родовища з надзвичайно складними гірничо-геологічними умовами.

2) високий рівень негативного впливу на навколишнє середовище і, відповідно, на здоров'я людей як видобутку, так і використання вугілля: видобуток, як правило супроводжується забрудненням великих площ землі і водойм, порушенням балансу ґрунтових вод; обсяги викидів шкідливих речовин в атмосферу при спалюванні вугілля є значно більшими, у порівнянні з використанням газу і нафтопродуктів. З точки зору екологічних вимог, більш прийнятною є генерація електроенергії на АЕС. Однак, нинішні можливості забезпечення безпеки АЕС є недостатніми, а наслідки аварій-у багато разів перевищують негативний вплив вугільного сектору, в чому Україна, на жаль, переконалася на власному досвіді.

3) висока соціальне навантаження. Як правило, шахти є містоутворюючими підприємствами, оскільки потребують розвиненій інфраструктурі як виробничого, так і соціально-побутового характеру. Тому кожна шахта-це фактично окреме поселення, де життя переважної більшості жителів так чи інакше пов'язана з її роботою. Таке явище є характерним і для України.

4) Високий ризик збиткової роботи вугледобувних підприємств, викликаний залежністю собівартості видобутку від гірничо-геологічних факторів і обсягів і систематичності капіталовкладень. Певні особливості впливають і на специфіку державної політики в вугільної галузі. Зокрема, необхідним є вирішення проблем: державної фінансової підтримки нерентабельних підприємств; застосування заходів екологічного характеру; забезпечення соціального захисту вивільнюваних працівників у разі закриття шахт; облік і забезпечення інтересів жителів шахтарських міст і селищ.

Результати досліджень. Узагальнюючи все вищесказане, можна стверджувати, що переваги, обсяги і характер використання вугілля зумовлюють його стратегічне значення для енергозабезпечення як світової економіки в цілому, так і національних економік тих країн, що не мають на своїх територіях значних запасів інших енергоносіїв і характеризуються наявністю розвиненого індустріального сектора (зокрема, металургійної промисловості). Незважаючи на зазначені недоліки видобутку і використання, у разі якщо не будуть знайдені кардинально нові технічні рішення проблеми високої вартості ВДЕ та підвищення безпеки АЕС, саме вугілля буде в довгостроковій перспективі основним паливом для виробництва електроенергії.

На думку багатьох експертів, у середньо- і довгостроковій перспективі споживання енергії буде збільшуватися досить високими темпами в результаті як зростання населення, так і підвищення потреб в енергії в країнах що розвиваються, і в

країнах з перехідною економікою. Відповідно, буде збільшуватися споживання первинних енергоносіїв, в тому числі вугілля. Наприклад, за прогнозними розрахунками Управління енергетичної інформації США, загальне енергоспоживання на протяженні 2012-2025 рр. збільшиться щонайменше на 58%. Використання вугілля також буде збільшуватися, хоч незначними темпами – 1, 5% у рік, переважно за рахунок країн Азії. Тенденція скорочення частки вугілля у світовому енергетичному балансі буде скорочуватися, але, як і раніше, вона залишатиметься значною: в 2025 р. – 22%, 2030 р. – 20%.

Висновки. Таким чином, аналіз базових тенденцій у світовій вугільній промисловості свідчить про те, що в середньо-і довгостроковій перспективі вугілля залишиться конкурентним паливом, однією з найважливіших складових енергетики і металургійної промисловості. Світовий видобуток, споживання та торгівля вугіллям будуть рости, активно будуть розвиватися наукові дослідження, спрямовані на підвищення ефективності та екологічності видобутку і використання вугілля.

Список літератури: 1. Власов, Г. А. Системный анализ коксохимического производства [Текст] / Власов, Г.А., Саранчук В. И. / ДонГТУ. – Донецк: «Східний видавничий дім», 2002. – 296 с. 2. Рудыка В.И., Малина В.П. Сталь, кокс, уголь в 2010 году и далее – состояние, посткризисные прогнозы и перспективы// Кокс и химия. – №12. – 2010. – С. 2-11.

Надійшла до редколегії 25.10.2013

Тенденції розвитку світової вугільної промисловості в умовах глобалізації / Обідник Д. Ю. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 92–96. Библиогр.: 2 назви.

В работе рассмотрены основные тенденции развития угольной промышленности в мире, отмечено основных игроков рынка и динамику развития их работы в отрасли. В процессе исследования были определены преимущества и недостатки использования угля как основного энергоносителя.

Ключевые слова: глобализация, уголь, промышленность, стратегическое значение

In work are considered main trends of the development to coal industry in the world, is noted main player market and speaker of the development of their work in branches. The advantage were determined In process of the study and defect of the use of coal as the main power system.

Keywords: глобализация, coal, industry, strategic importance

УДК [631.162:006.1]:504

А. В. ПАНТЮХОВА, аспірант, КНТЕУ, Київ

ОБЛІК ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ ЗА МІЖНАРОДНИМИ ТА НАЦІОНАЛЬНИМИ СТАНДАРТАМИ З УРАХУВАННЯМ ЕКОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ

У статті проведено аналіз положень діючих стандартів бухгалтерського обліку щодо відображення в обліку земельних ресурсів суб'єктом господарювання на правах володіння та користування. Виділено основні відмінності застосування національних та міжнародних стандартів та розроблено рекомендації щодо врахування екологічної складової в обліку земельних ресурсів для забезпечення їх ефективного використання і відновлення.

Ключові слова: актив, земельні ресурси, основні засоби, природний капітал.

Постановка проблеми. В умовах інтенсифікації землекористування зростає необхідність у розширенні інформаційної бази щодо обліку якісних характеристик земельних ресурсів з урахуванням екологічної складової, що безпосередньо впливає на їх вартість та ефективність використання і відновлення. Цьому, в свою чергу сприятиме адаптація системи бухгалтерського обліку до нових умов за удосконалення нормативно-правової бази щодо обліку земельних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями в галузі розробки та удосконалення стандартів бухгалтерського обліку щодо обліку земельних ресурсів займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені: В.М. Жук, В.М. Метелиця, Т.Є. Кучеренко [1-3]; Дж. Екклз, С.А. Діпіаза [4], ін. Проте, залишається ряд невирішених питань наукового та прикладного характеру, які зменшують інформативність облікових даних щодо стану та використання земельних ресурсів.

Актуальність даного дослідження підтверджується необхідністю удосконалення нормативного забезпечення обліку земельних ресурсів з урахуванням екологічної складової в умовах інтенсифікації природокористування.

Мета дослідження. Метою наукового дослідження є аналіз діючої методики обліку та розробка рекомендацій щодо врахування екологічної в обліку земельних ресурсів для забезпечення їх ефективного використання і відновлення.

Викладення основного матеріалу. Суб'єкти господарювання України щодо обліку земельних ресурсів керуються Міжнародними стандартами бухгалтерського обліку та звітності і Положеннями (стандартами) бухгалтерського обліку.

Однак, не зважаючи на те, що міжнародні стандарти були базою для створення національних положень існують розбіжності при їх застосуванні. Це, в першу чергу, пов'язано з тим, що застосування МСБО та МСФЗ не є самоціллю, пріоритетним є забезпечення потреб користувачів якісною інформацією.

З урахуванням природно-ресурсного та аграрного потенціалу країни в умовах екологізації економіки особливе місце займає облікове забезпечення використання і відновлення стратегічного ресурсу – земельних ресурсів [5].

В залежності від способу набуття прав власності та користування земельні ресурси в сучасній системі бухгалтерського обліку розглядаються як:

- основний засіб на правах володіння, що є активом підприємства, щодо якого реалізуються в повній мірі права володіння, користування та розпорядження;
- нематеріальний актив на правах користування, що є об'єктом обліку, щодо якого обмежено розпорядчі функції;
- об'єкт орендних відносин. Повнота забезпечення прав залежить від виду оренди та обмежуючих умов угоди оренди.

Проте, земельні ресурси доцільно розглядати як цілісну систему з урахуванням їх багатofункціональності – як природний капітал. Так, в системі обліку земельних ресурсів (природного капіталу) концентруватиметься інформація щодо: земельних ділянок, як основного засобу, нематеріального активу та об'єкта орендних відносин; капітальних витрат на поліпшення земель, природних ресурсів, багаторічних насаджень, прав користування природними ресурсами та біологічних активів, враховуючи дані позабалансового обліку (рис.).

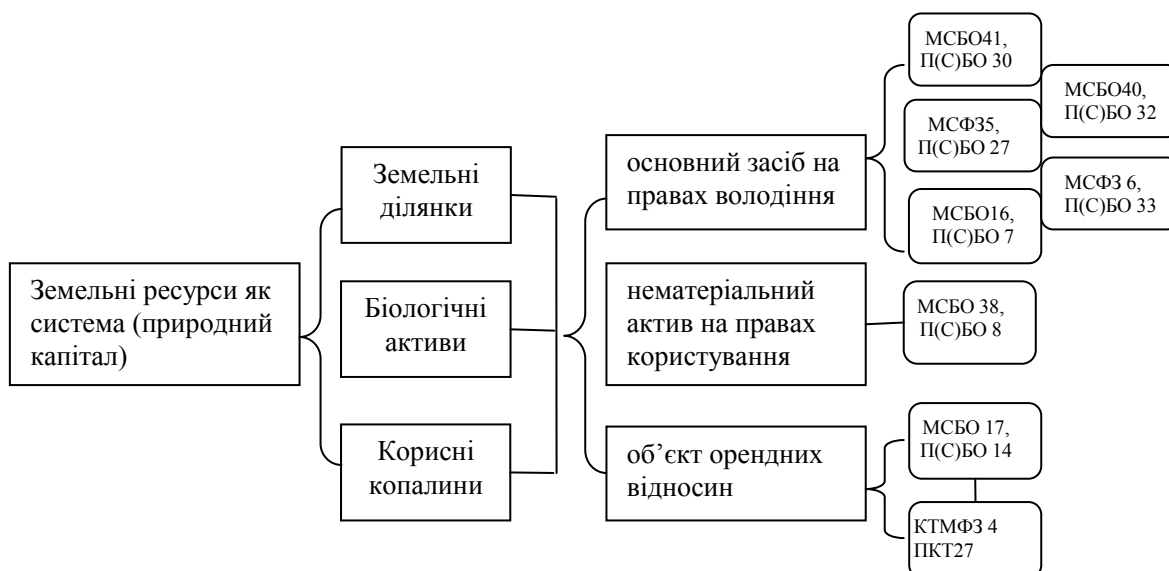


Рис. – Земельні ресурси в системі національних та міжнародних стандартів [6-7]

Основними стандартами, що регулюють облік земельних ресурсів, як основного засобу на правах володіння, є П(С)БО 7 та М(С)БО 16 «Основні засоби» [6-7]. У даних стандартах використовується різний понятійний апарат для визначення земельних ресурсів. Так, у національному стандарті застосовується поняття «земельна ділянка», що відповідно до чинного законодавства України є частиною земної поверхні з установленими межами, певним місцем розташування, з визначеними щодо неї правами [8-10] та «земля»[10].

В МСБО 16 використовується поняття «земля» та «земельний актив», що більш ширші за своїм смисловим навантаженням, адже враховуються основні якісні характеристики земельних ресурсів та акцентується увага на їх природному походженні, а не нормативному закріпленні територіальних меж (табл.).

У П(С)БО 7 та МСБО 16 земельні ресурси визначено як матеріальний актив та матеріальний об'єкт відповідно. При цьому одиницею обліку, згідно П(С)БО 7 є об'єкт основних засобів, закінчений пристрій з усіма пристосуваннями і приладдям до нього. У МСБО 16 об'єкт визначається на основі професійного бухгалтерського судження.

Таблиця. Визначення поняття «земельні ресурси» в національних та міжнародних стандартах

Поняття	Національні стандарти						Міжнародні стандарти					
	П(С)БО 7	П(С)БО 8	П(С)БО 14	П(С)БО 27	П(С)БО 30	П(С)БО 32	МСФ3 5	МСФ3 6	МСБО 16	МСБО 17	МСБО 40	МСБО 41
Земля	+			-	+	+	-	-	+	+	+	+
Земельна ділянка	+	+	+	-		+	-	-		+		
Земельний актив				-			-	-	+			

Отже, відповідно до положень даних стандартів, земельні ресурси мають уречевлену форму [6-7] та виступають як фактор виробництва зі специфічними

особливостями (територіальною обмеженістю, родючістю, здатністю до відновлення) [10], які забезпечують їх цінність для суб'єкта господарювання.

МСБО 16, на відміну від П(С)БО 7, містить положення, що сприяють підтриманню якісних характеристик земельних ресурсів. Так п. 11 МСБО 16 виділено необоротні активи, основними функціями яких є забезпечення безпеки чи охорони довкілля, що збільшують майбутній грошовий потік від використання виробничих основних засобів.

У свою чергу, п.п. 5.1.2 П(С)БО 7 виділено капітальні витрати на поліпшення земель, як окрему складову основних засобів, яка забезпечує доведення земельних ресурсів до відповідного рівня експлуатації з урахуванням їх ландшафтних характеристик. Дану класифікаційну групу у МСБО 16 окремо не виділено, однак, дані витрати визначено як складову земельного активу, які амортизуються. Це пов'язано з тим, що понятійний апарат, який застосовується у стандарті частково враховує багатофункціональність земельних ресурсів. Цьому сприяв рекомендаційний характер деяких його положень, особливо відносно визначення класифікаційних груп. Так як, П(С)БО 7 у визначенні груп основних засобів, мінімальних термінів корисного використання основних засобів керується положеннями податкового законодавства [9].

В свою чергу, відповідно Податкового Кодексу України земельні ділянки не є основним засобом мають необмежений строк використання (ст. 145.1), витрати ж на їх поліпшення амортизуються – мінімальний строк амортизації складає 15 років.

Відповідно до МСБО 16 земельні ділянки також не є об'єктом амортизації. Проте в МСБО 16 (п. 59) зазначено, що частина земельного активу – витрати на демонтаж, переміщення та відновлення території, амортизується протягом періоду вигід, отриманих під час здійснення цих витрат. У деяких випадках, якщо земля має обмежений термін корисної експлуатації, її вартість амортизується. Визначення ж строків корисного використання основних засобів відповідно п. 52 МСБО 16 проводиться на основі професійного судження.

Значні відмінності прослідковуються у визначенні початку та припинення амортизації. Так, відповідно П(С)БО 7, амортизація основного засобу починається з місяця, наступного з введення в експлуатацію, а припинення - з місяця, наступного з його вибуття. Відповідно п. 55 МСБО 16, амортизація починається з моменту доведення об'єкту до експлуатаційного рівня та припиняється з дати визнання активу, утримуваного для продажу або припинення його визнання. Це в свою чергу пов'язано з тим, що відповідно МСБО 16, амортизація не є джерелом відновлення основних засобів, на відміну від П(С)БО 7.

Але ґрунтовий покрив має межу відновлюваних можливостей (асиміляційного потенціалу). Що за умови незношуваності земельних ресурсів, і як наслідок – відсутності компенсації втрат речовин (гумусу), що забезпечують їх корисність, призводить до дисбалансу у системі «людина-економіка-природа». Враховуючи зазначене, необхідним є нормативне закріплення положень, які сприятимуть відновленню природних властивостей земельних ресурсів, в умовах формування ринку обороту земель і позиціонування їх як товару.

Якщо підприємство не планує використовувати та утримує земельну для продажу, то для її обліку застосовуються положення МСФЗ 5 «Непоточні активи,

утримувані для продажу, та припинена діяльність» та П(С)БО 27 "Необоротні активи, утримувані для продажу, та припинена діяльність"[6-7]. Значних відмінностей у даних стандартах не прослідковується. Проте, П(С)БО 27 не передбачено регулювання ситуацій, коли термін продажу перевищує рік та відсутнє визначення об'єктів, яких суб'єкт господарювання збирається позбутися. В даних стандартах не враховано можливість створення компенсаційного фонду втрат ґрунтового покриву земельних ділянок, що є доцільним при будь-якому переході прав щодо їх використання.

Якщо ж земельна ділянка не використовується у виробничій діяльності, а є джерелом доходу за рахунок надання її в оренду іншому суб'єкту господарювання, то вона визнається інвестиційною нерухомістю. Облік земельних ресурсів, що є інвестиційною нерухомістю регулюється П(С)БО 32 та МСБО 40 «Інвестиційна нерухомість» [6-7].

Відповідно п.11 П(С)БО 32 нерухомість, яка в майбутньому буде використовуватись як інвестиційна, і якісні характеристики якої поліпшуються, не визнається інвестиційною до закінчення даних поліпшень. У міжнародному стандарті відповідно до п.п. 8 г, на етапі будівництва (покращення) об'єкт визнається інвестиційною нерухомістю. Також земельні ділянки, напрямок використання яких не визначено, визнаються інвестиційною нерухомістю відповідно до п.п. 8 б. МСБО 40, що національним стандартом не регламентується.

Оцінка об'єкта інвестиційної нерухомості у даних стандартах різниться. П(С)БО 32 не містить окремого визначення собівартості та справедливої вартості інвестиційної нерухомості, та спирається на положення інших стандартів, а в МСБО 40 дані визначення наведені, що переважує положення дублюванням інформації. При наступній оцінці в МСБО превалює оцінка за моделлю справедливої вартості, у разі неможливості її визначити – окремий об'єкт оцінюється за собівартістю, інші - за справедливою. Відповідно положень П(С)БО 32 оцінка всієї групи об'єктів інвестиційної нерухомості проводиться за одним методом.

Розкриття інформації у звітності щодо інвестиційної нерухомості згідно з міжнародним стандартом здійснюється відповідно МСБО 17 «Оренда», а в національних не виділено даної вимоги. Це суттєво обмежує інформативність даних бухгалтерського обліку та знижує рівень управління земельними ресурсами, що негативно впливає на ефективність їх використання і відновлення.

Облік невідновлюваних ресурсів – корисних копалин, що є складовою земельних ресурсів як системи, регулюється МСФЗ 6 «Розвідка та оцінка запасів корисних копалин» та П(С)БО 33 «Витрати на розвідку запасів корисних копалин» [6-7]. Основна відмінність даних стандартів полягає у визначенні якості запасів, що регламентується П(С)БО 33 та чітко не визначено у МСФЗ 6. У звітності інформація щодо запасів природних копалин відповідно міжнародного стандарту розкривається окремим блоком, відповідно національного розподіл проводиться за групами: необоротні та нематеріальні активи.

Звертаємо увагу на те, що у національному стандарті не виділено витрати на збереження екологічного балансу земель, де проводяться роботи, та прилеглих територій.

Облік земельних ресурсів, що залучені підприємством до господарської діяльності на правах користування, регламентується П(С)БО 8 та МСБО 36 «Нематеріальні активи» [6-7]. Визначення поняття «нематеріальні активи», що за МСБО 36 є більш розширеним і враховує критерії ідентифікації. Даними стандартами не враховано облік стану земельних ділянок на правах користування. Що прослідковується також у положеннях стандартів, які регламентують облік орендних відносин об'єктом яких є земельні ресурси: МСБО 17 «Оренда», Тлумачення КТМФЗ 4 «Визначення, чи містить угода оренду», ПКТ-15 «Операційна оренда: заохочення», ПКТ27 «Оцінка сутності операцій, які мають юридичну форму угоди про оренду» та П(С)БО 14 «Оренда» [6-7].

Відповідно П(С)БО 14, оренда представлена як угода, за якої орендар набуває право користування необоротними активами, а МСБО 17 – активом. Хоча суть даної угоди не змінюється, так як об'єкт орендується більше, ніж на рік, що є ознакою за якої актив визнається необоротним. У П(С)БО 14 на відміну від МСБО 17 відсутнє розмежування понять «дата початку оренди» і «початок строку оренди». Під час оренди земельної ділянки та будівлі національним стандартом окремі угоди не передбачені і розглядаються комплексно, а відповідно п. 15 а МСБО 17 дані складові розглядаються окремо, якщо лише вартість землі є несуттєвою. Оренда земельних ділянок сільськогосподарського призначення відображається на позабалансовому рахунку, МСБО даної вимоги не містить.

Основним користувачем земельних ресурсів є аграрний сектор економіки. З урахуванням специфіки діяльності підприємств даної галузі, облік використання земельних ресурсів регулюється П(С)БО 30 «Біологічні активи» та МСБО 41 «Сільське господарство» [6-7]. Відмінності даних стандартів, в першу чергу, проявляються у визначенні понять. Відповідно п. 5 МСБО 41, «біологічні активи» розглядаються як жива рослина чи тварина, а у П(С)БО 30 - як фактори виробництва, що здатні приносити економічні вигоди.

Деякі науковці до біологічних активів також відносять землі сільськогосподарського призначення [3]. Адже даний об'єкт обліку є власністю суб'єктів господарювання (фізичних осіб), що не приймають участі в отриманні, розподілі доходу від їх використання та не можуть здійснювати безпосередній контроль за станом об'єкта власності. Економічний інтерес власника земельної ділянки задовольняється через отримання орендної плати.

Отже, П(С)БО 7 та МСБО 16 регламентують облік земельних ділянок, що є власністю підприємств, П(С)БО 30 та МСБО 41 – їх використання, а дані щодо об'єктів позабалансового обліку обмежені, порядок їх обліку не розроблено та нормативно не закріплено.

Для вирішення даних питань, вітчизняні вчені розглядають можливість введення галузевого стандарту з обліку земель сільськогосподарського призначення, що сприятиме підвищенню рівня інформативності даних бухгалтерського обліку [1; 2].

Зарубіжні ж вчені наступним кроком після галузевих стандартів виділяють стандарти, що містять специфічну інформацію для кожного учасника господарської діяльності та які сприятимуть формуванню моделі забезпечення подачі достовірної інформації організацією [4, с. 36].

Отже, формуванню інформаційної бази щодо обліку земельних ресурсів сприятиме виділення їх як об'єкта обліку, що можливо за рахунок:

- розширення понятійної бази діючих стандартів. Однак, це може ускладнити їх сприйняття;
- створення окремого стандарту з обліку природоохоронних заходів, що, в свою чергу, може призвести до дублювання інформації, наведеної в інших стандартах обліку;
- розробки галузевих стандартів. У даному разі доцільно ввести положення щодо обліку природного капіталу із врахуванням особливостей кожної галузі.;
- впровадження тлумачення, що враховуватиме особливості обліку земельних ресурсів як цілісної системи.

В свою чергу, рекомендовані положення тлумачення «Природний капітал: забезпечення раціонального природокористування» наступні:

1. Введення понятійного апарату:

- природний капітал – активи природного походження, що підприємство використовує на правах власності та користування, які використовуються людиною у виробництві та виконують функцію формування людського капіталу;
- актив природного походження - актив, що є результатом природних процесів (кліматичних умов, температурних режимів та ін.) та адаптований людиною до використання в господарській діяльності;
- відновлення земельних ресурсів – забезпечення рівня природної родючості та її підвищення;
- відшкодування втрат родючості ґрунтового покриву земельних ресурсів – відновлення характеристик земельного покриву, що зафіксовано в агрохімічному паспорті на момент укладання угоди оренди, об'єктом якої виступають земельні ресурси;
- фонд «Відшкодування втрат ґрунтового покриву» – цільовий фонд, що обов'язково формується у разі негативного відхилення даних агрохімічного аналізу на момент укладання угоди та момент передачі об'єкта оренди власнику не залежно від форми власності суб'єкта господарювання.

2. Складові природного капіталу: земельні ділянки, капітальні витрати на поліпшення земель, природні ресурси, багаторічні насадження, права на користування природними ресурсами, біологічні активи.

3. Відображення у звітності: виділення додатково блоку у «Звіті про фінансовий стан», що включатиме інформацію щодо:

- складових природного капіталу на правах власності та користування;
- перелік поліпшень, проведених на землях, що використовуються на правах власності та користування, враховуючи землі на позабалансових рахунках;
- фонд «Забезпечення відновлення земельних ділянок», сформований підприємством самостійно та фонд «Відшкодування втрат ґрунтового покриву», що враховує компенсацію щодо погіршення його якісних характеристик;
- інформація щодо основних засобів природоохоронного призначення, які забезпечують екологічний баланс навколишнього середовища (вартість, амортизація).

У «Звіті про сукупний дохід» підприємств, основним фактором виробництва яких є земля, доцільно ввести статті «витрати» та «доходи» від проведення заходів щодо забезпечення екологічного балансу навколишнього середовища.

Висновки та пропозиції щодо подальших досліджень. Розглядаючи земельні ресурси як цілісну систему (природний капітал), ключовим є відображення в обліку їх якісних характеристик через врахування екологічної складової. Цьому сприятиме впровадження окремого тлумачення «Природний капітал: забезпечення раціонального природокористування» до стандартів бухгалтерського обліку з виділенням основних понять, об'єктів, їх класифікацій та підходів до їх оцінки і відображення у фінансовій звітності підприємства, що сприятиме виділенню земельних ресурсів як об'єкту бухгалтерського обліку та забезпечить ефективність їх використання і відновлення.

Основними напрямками подальших досліджень є розширення інформаційної бази щодо обліку земельних ресурсів як системи та експериментальна апробація введення їх в облік різних галузей економіки.

Список літератури: 1. Жук В.М. Обліково-аналітичне забезпечення земельних відносин / В.М. Жук // Агроінком. – 2011. - № 7-9. – С.116-121. 2. Метелиця В.М. Запровадження стандарту обліку земель сільськогосподарського призначення як інституту бухгалтерської професії / В.М. Метелиця // Бухгалтерський облік і аудит. – 2013. - № 3. – С. 27-33. 3. Кучеренко Т.Є. Відображення біологічних активів у фінансовій звітності сільськогосподарських підприємств / Т.Є. Кучеренко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. - № 7. – С.46-49. 4. Дитица С.А. (младший), Экклз, Р. Дж. Будущее корпоративной отчетности: Как вернуть доверие общества / С.А. Дитица (младший), Р. Дж. Экклз; пер. с англ.: В. Ионов, Ю. Езерский. – М.: Альпина Паблицер, 2003. – 211 с. 5. Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава (Програма економічних реформ України на 2010-2014 рр.) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/docs/Programa_reform_FINAL_1.pdf. 6. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку (Редакція станом на 19.08.2013). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1046.172.0> 7. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку (Редакція станом на 01.01.2013) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/929_010 8. Земельний кодекс України: станом на 11.08.13 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2768-14> 9. Податковий Кодекс України: станом на 04.08.2013 [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/page2> 10. Закон України «Про охорону земель»: від 19.06.2003 № 962-IV (Редакція станом на 09.12.2012). [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/962-15>

Надійшла до редколегії 10.10.2013

УДК [631.162:006.1]:504

Облік земельних ресурсів за міжнародними та національними стандартами з урахуванням екологічної складової / Пантюхова А. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 96–103. Библиогр.: 10 назв.

В статье проведен анализ действующих стандартов бухгалтерского учета по отражению в учете земельных ресурсов субъектом хозяйствования на правах собственности и пользования. Выделены основные отличия применения национальных и международных стандартов и разработаны рекомендации по учету экологической составляющей в учете земельных ресурсов для обеспечения их эффективного использования и восстановления.

Ключевые слова: актив, земельные ресурсы, основные средства, природный капитал.

In the article are analysed the existing accounting standards of land resources accounting by the economic entity on the rights of ownership and use. It is identified the basic differences of using national and international standards and developed recommendations of accounting environmental component in land resources accounting for their efficient use and recovery.

Keywords: asset, fixed assets, land resources, natural capital.

УДК 336.647.2

З. С. ПЕСТОВСКАЯ, ст. преподаватель, Днепропетровский университет им. А. Нобеля;

С. В. ГРУШЕВСКИЙ, директор фирмы «Фламма», Кременчуг

СУЩНОСТЬ И АНАЛИЗ ТЕКУЩИХ ФИНАНСОВЫХ ПОТРЕБНОСТЕЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ

В работе проведен анализ динамики финансового цикла, текущих финансовых потребностей и показателей ликвидности машиностроительных предприятий Украины. Определены составляющие финансового цикла, рассчитаны текущие финансовые потребности в абсолютном выражении, проверено наличие у машиностроительных предприятий Украины четко определенной стратегии управления текущими финансовыми потребностями.

Ключевые слова: текущие, финансовые, потребности, финансовый цикл.

Введение. Сейчас в экономике Украины и других стран снизились объемы хозяйственных операций, выросли долги, увеличился дефицит денежных средств, выросли дебиторская и кредиторская задолженность. Поэтому необходимо уделить внимание определению объемов текущих финансовых потребностей (ТФП) предприятий, оптимизации управления, разработке механизмов их удовлетворения.

Анализ последних исследований и литературы. В современной финансово-экономической литературе существуют различные подходы к определению экономической сущности финансового цикла предприятия. Вопросы управления финансовым циклом предприятия исследовали такие ученые: Бланк И.А., Бочаров В.В., Джеймс К. Ван Хорн, Ковалев В.В., Поддерегин А.М., Гуляева Н.Н., Каминский С.И., Жамойда А.А. Однако изучение публикаций показало, что ученые мало внимания уделяют связи между продолжительностью финансового цикла и размером ТФП машиностроительных предприятия, а практический анализ динамики составляющих финансового цикла находим только в статистико-аналитической литературе применительно к различным видам экономической деятельности в Украине, где машиностроение не выделено отдельной строкой [2].

Цель исследований, постановка проблемы. Целью статьи является анализ современного состояния удовлетворения ТФП машиностроительных предприятий, что ставит задачу определения составляющих финансового цикла и расчета ТФП как в абсолютном, так и в относительном измерении, проверки наличия у машиностроительных предприятий Украины четко определенной стратегии управления ТФП. Объектом исследования являются показатели финансово-хозяйственной деятельности предприятия. Предметом исследования является формирование текущих финансовых потребностей предприятия.

Материалы исследований. Если рассматривать сводный баланс предприятий Украины по каждому виду деятельности [2], то можно увидеть, что удельный вес оборотных активов в течение 2006-2011 гг. менялся очень неравномерно по различным видам деятельности: наблюдается его повышение на предприятиях, занимающихся операциями с недвижимостью, арендой, инжинирингом и предоставлением услуг, и снижение на предприятиях, предоставляющих коммунальные и индивидуальные услуги, осуществляющих деятельность в сфере культуры и спорта.

Посмотрим, как изменился за это время удельный вес оборотных активов в структуре баланса исследуемых предприятий машиностроения Днепропетровской области (табл. 1). Как видим, в среднем удельный вес оборотных активов в активах исследуемых предприятий даже больше, чем в среднем по промышленности Украины, но необходимо обратить внимание на тот факт, что доля оборотных активов в общей сумме активов на многих из исследуемых предприятий значительно колеблется из года в год.

Таблица 1. Удельный вес оборотных активов в общей сумме активов машиностроительных предприятий Днепропетровской области в 2006-2011 гг. и в промышленности Украины в целом, %

Название предприятия	Годы (на конец года)						Отклонение (%) 2011 г. до 2006 г.
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	
1. ЗАО с ИИ "Производственное объединение "Югчермет""	36,10	37,86	40,78	41,40	38,24	45,96	127,31
2. ПАО "Верхнеднепровский машиностроительный завод"	47,60	55,49	63,02	63,49	73,52	81,06	170,29
3. ПАО "Днепропетровский агрегатный завод"	78,13	49,13	56,68	43,89	51,56	51,76	66,25
4. Акционерное общество "Днепротяжмаш"	59,90	61,02	64,15	62,75	72,17	79,09	132,04
5. ПАО "Днепрважпапирмаш" им. Артема "	21,18	20,58	21,43	17,89	56,68	61,30	289,42
6. ПАО «Днепропетровский завод по ремонту и строительству пассажирских вагонов»	51,92	20,53	24,63	26,04	64,86	42,22	81,32
7. ПАО "Днепропетровский завод прокатных валков"	51,40	45,54	42,87	51,95	58,80	42,92	83,50
8. Государственная холдинговая компания "Днепропетровский машиностроительный завод"	20,26	22,77	25,70	24,34	34,75	9,10	44,92
9. ПАО "Днепрполимермаш"	48,09	47,60	52,72	43,37	59,88	59,14	122,98
10. ПАО "Днепропетровский стрелочный завод"	36,92	44,49	55,65	60,23	44,05	44,38	120,21
11. ЧАО "Днепропетровский тепловозремонтный завод"	45,00	48,42	45,98	43,57	46,45	46,50	103,33
12. ЧАО "Днепропетровский экспериментальный механический завод"	39,55	37,15	10,68	2,64	1,46	34,31	86,75
13. ПАО "Павлоградский завод автоматических линий и машин"	54,09	64,42	64,59	60,67	57,35	61,00	112,78
14. ПАО Завод "Павлоградхиммаш"	31,38	38,68	48,20	71,51	75,61	77,74	247,74
15. ПАО "Синельниковский рессорный завод"	45,99	62,36	49,99	45,10	48,46	53,20	115,68
В среднем	44,50	43,74	44,47	43,92	52,26	54,93	123,44
Промышленность в целом	45,27	46,84	48,23	49,33	49,87	50,31	111,13

Обычно авторы рассматривают цикл оборота наличности как составляющую управления рабочим капиталом, и уделяют внимание анализу взаимосвязи между управлением рабочим капиталом и доходностью, используют показатель цикла оборота наличных [1]. Чистый оборотный капитал как абсолютный показатель ликвидности в течение 2006-2011 гг. на предприятиях Украины присутствовал и демонстрировал положительную динамику (табл. 2) [2]. Как видно из табл. 3, коэффициент быстрой ликвидности был в пределах нормы только в начале периода, составляя 0,8. В течение 2006-2011 гг. он увеличивался. Коэффициент абсолютной

ликвидности был меньше нормативного значения в течение всего рассматриваемого периода. Это свидетельствует о том, что предприятия в целом не имеют достаточного запаса ликвидности и не могут немедленно погасить значительную долю текущих обязательств средствами, имеющимися в их распоряжении.

Таблица 2. Показатели ликвидности предприятий Украины в 2006-2011 гг.

Показатели	нормативное значение	Год (на конец года)						Отклонение (+, -) 2011 г. к 2006 г.
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Чистый оборотный капитал, млн. грн.	> 0	81977	185859	220652	188521	219387	222571	140594
Коэффициент быстрой ликвидности	0,6-0,8	0,83	0,88	0,87	0,86	0,87	0,88	0,05
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,35	0,15	0,17	0,17	0,14	0,15	0,16	0,01
Удельный вес оборотных активов в общей сумме активов, %	тенденция к увеличению	41,29	40,20	41,59	42,75	43,21	43,58	2,29
Удельный вес запасов в оборотных активах, %	тенденция к снижению	22,77	22,48	21,6	19,9	20,1	19,8	-2,97

Состояние ликвидности отечественных предприятий нельзя считать удовлетворительным. Если сравнить общую картину ликвидности отечественных предприятий с показателями исследуемых предприятий (табл. 3), то можно увидеть, что чистый оборотный капитал увеличился 3,6 раза, что выше темпов роста по предприятиям в целом (2,72 раза).

Таблица 3. Показатели ликвидности исследуемых машиностроительных предприятий Днепропетровской области в 2006-2011 гг.

Показатели	нормативное значение	Год (на конец года)						Отклонение (+, -) 2011 г. к 2006 г.
		2006	2007	2008	2009	2010	2011	
Чистый оборотный капитал, млн. грн.	> 0	90068	39431	290305	229934	404939	324439	234371
Коэффициент быстрой ликвидности	0,6-0,8	0,40	0,49	0,25	0,33	0,39	0,40	0
Коэффициент абсолютной ликвидности	0,2-0,35	0,04	0,02	0,05	0,08	0,07	0,06	0,02
Удельный вес оборотных активов в общей сумме активов, %	тенденция к увеличению	44,50	43,74	44,47	43,92	52,26	54,93	10,43
Удельный вес запасов в оборотных активах, %	тенденция к снижению	45,71	45,28	44,27	41,49	32,97	36,99	-8,72

Коэффициент быстрой ликвидности значительно меньше нормативного значения, что обусловлено спецификой для предприятий машиностроения.

Коэффициент абсолютной ликвидности также значительно меньше нормативного значения, кроме этого он не демонстрирует тенденции к росту, что является неблагоприятным показателем.

Финансовый цикл – это расчетный показатель, характеризующий период оборота собственного оборотного капитала и определяется как разница между операционным циклом и сроком оборота кредиторской задолженности. Продолжительность финансового цикла в течение 2008-2011 гг. росла (табл. 4).

Таблица 4. Формирование финансового цикла и текущих финансовых потребностей предприятий Украины в 2008-2011 гг. [2]

Показатель	Год (на конец года)				Отклонение 2011 г. к 2008 г.	
	2008	2009	2010	2011	(+,-)	%
Чистый доход от реализации, тыс. грн.	3087052	2692721	3290885	3251728	164676,1	105,33
Среднегодовой объем запасов, тыс. грн.	258332	265596	388935	481663	223330,6	186,45
Среднегодовая дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, тыс. грн.	681760	740465	1092213	1248171	566410,6	183,08
Среднегодовая кредиторская задолженность за товары, работы, услуги, тыс. грн.	800160	851682	1265774	1469119	668958,7	183,60
Отношение дебиторской задолженности к кредиторской, ед.	0,85203	0,86942	0,86288	0,84961	-0,00242	-
Отношение суммы запасов и дебиторской задолженности к кредиторской, ед.	1,17488	1,18126	1,17015	1,17746	0,00258	-
Производственный цикл, дни	30,54	36,00	43,14	54,07	23,52	177,01
Операционный цикл, дни	111,15	136,37	164,28	194,17	83,08	174,69
Финансовый цикл, дни	16,55	20,93	23,89	29,26	12,72	176,88
Текущие финансовые потребности абсолютные, тыс. грн. *	139932,5	154378,7	215373,6	260715	120782,5	186,31

* Рассчитано автором на основе [3]

Сравним состояние формирования финансового цикла на исследуемых предприятиях (табл. 5). Как видим, определенной тенденции не прослеживается в изменениях ни для одного из показателей.

Таблица 5. Формирование финансового цикла исследуемых машиностроительных предприятий Днепропетровской области в 2008-2011 гг.

Показатель	Год (на конец года)				Отклонение 2011 г. к 2008 г.	
	2008	2009	2010	2011	(+,-)	%
Чистый доход от реализации, тыс. грн.	1624114	1114860	2043193	2529498	905384	155,75
Среднегодовой объем запасов, тыс. грн.	377845	399246	430982	504690	126845	133,57
Среднегодовая дебиторская задолженность за товары, работы, услуги, тыс. грн.	156653	197523	285274	331217	174564	211,43
Среднегодовая кредиторская задолженность за товары, работы, услуги, тыс. грн.	680149	670436	871668	1079307	399158	158,69
Отношение дебиторской задолженности к кредиторской, ед.	0,23032	0,29462	0,32727	0,30688	0,07656	-
Отношение суммы запасов и ДЗ к кредиторской, ед.	0,78586	0,89012	0,82171	0,77448	-0,01136	-
Производственный цикл, дни	84,92	130,71	76,99	72,83	-12,09	85,76
Операционный цикл, дни	120,12	195,38	127,95	120,62	0,50	100,41
Финансовый цикл, дни	-32,73	-24,12	-27,76	-35,12	-2,39	107,30
ТФП абсолютные, тыс. грн.	-145651	-73667	-155413	-243400	-97749	167,11

Сравнение темпов изменения показателей исследуемых предприятий с показателями предприятий Украины в целом позволяет сделать вывод, что объемы среднегодовой дебиторской задолженности растут на машиностроительных предприятиях значительно быстрее, чем в целом по стране (21,1% против 183%), однако темпы роста среднегодового объема запасов и кредиторской задолженности, наоборот, ниже (133% против 186% и 158% против 183%). Это свидетельствует о неэффективном управлении расчетами с дебиторами на исследуемых предприятиях.

Результаты исследований. Текущие финансовые потребности (ТФП) предприятия в простейшем варианте расчета – это сумма запасов и дебиторской задолженности за минусом кредиторской задолженности. Если отношение ТФП предприятия к среднедневной выручке от реализации составляет 25%, это означает, что квартал предприятие работает только на то, чтобы покрыть свои ТФП. Желательно, чтобы кредиторская задолженность перекрывала дебиторскую – тогда у предприятия в этот промежуток времени оказывается больше денежных средств, чем необходимо для обеспечения бесперебойности производства (величина ТФП при этом отрицательная).

Показатель финансового цикла на исследуемых предприятиях является отрицательной величиной в течение всего исследуемого периода. Это указывает на то, что поступлений денежных средств достаточно для осуществления текущих расходов и наращивание собственного оборотного капитала. Хотя эта ситуация может иметь и негативную сторону в том случае, если предприятия финансируют свою деятельность за счет просрочки платежей своим поставщикам, что, в свою очередь, может привести к потере необходимых контрагентов. Исследуемые предприятия длительное время получают необходимые им сырье и материалы от поставщиков, не оплачивая при этом долгов по кредиторской задолженности, чем вызывают удлинение финансового и операционного циклов у предприятий с нормальной расчетной дисциплиной. Продолжительность цикла зависит от характера деятельности и отраслевой принадлежности предприятий: для тех, у кого длиннее срок создания стоимости, и цикл оборота наличности, соответственно будет длиннее. Но для того, чтобы правильно оценить цикл оборота наличности, нужно проанализировать и другую информацию. Во-первых, всегда нужно оценивать во временной динамике. Тенденция изменения цикла важнее, чем его значение в одной точке. Во-вторых, если нужно оценить значение цикла в определенный момент, необходимо обратить внимание на типичные циклы оборота наличных в той же области. Надо стремиться к более короткому циклу, чем у конкурентов.

Кроме банковского кредитования возможным и благоприятным для финансового состояния предприятия (но не всегда для его репутации) является получение отсрочек платежа от поставщиков (коммерческий кредит), от работников предприятия (задолженность по зарплате), от государства (краткосрочная задолженность по уплате налогов). Напротив, неблагоприятным для финансового состояния предприятия является замораживание определенной части средств в запасах (резервных и текущих запасах сырья, запасах готовой продукции). Кроме этого текущие финансовые потребности предприятия возникают при предоставлении отсрочек платежа клиентам, так как при этом предприятие воздерживается от немедленного возмещения затрат.

Выводы. Для разработки действенных мер по повышению эффективности управления ТФП предприятий важно определить изменение составляющих производственного, операционного и финансового циклов. Удельный вес оборотных активов в активах исследуемых предприятий оказался больше, чем в среднем по промышленным предприятиям Украины. Чистый оборотный капитал в течение 2006-2011 гг. на предприятиях Украины демонстрировал положительную динамику, коэффициент быстрой ликвидности на протяжении 2006-2011 гг. увеличивался, коэффициент абсолютной ликвидности был меньше нормативного значения в течение всего рассматриваемого периода. На исследуемых предприятиях чистый оборотный капитал увеличился 3,6 раза, что выше темпов роста по предприятиям в целом (2,72 раза). Коэффициент быстрой ликвидности значительно меньше нормативного значения, что обусловлено спецификой предприятий машиностроения. Коэффициент абсолютной ликвидности тоже значительно меньше нормативного значения, кроме этого он не демонстрирует тенденции к росту, что является неблагоприятным показателем. Продолжительность финансового цикла в течение 2008-2011 гг. росла. Объемы среднегодовой дебиторской задолженности растут на машиностроительных предприятиях значительно быстрее, чем в целом по стране (21,1% против 183%), однако темпы роста среднегодового объема запасов и кредиторской задолженности, наоборот, ниже (133% против 186% и 158% против 183%). Это свидетельствует о неэффективном управлении расчетами с дебиторами на исследуемых предприятиях.

Направления дальнейших исследований обусловлены тем, что ретроспективный анализ ТФП машиностроительных предприятий не дает достаточной информации для их прогнозирования и планирования. Необходимо определить внутренние и внешние факторы и исследовать их влияние на размер текущих финансовых потребностей и величину их составляющих с помощью статистических и математических методов.

Список литературы: 1. Икрам Хаг, Мухаммад Сохайл, Халид Заман, Захир Алам. Взаимосвязь между рабочим капиталом и прибыльностью: На примере цементной промышленности в Пакистане // Средиземноморский журнал социальных наук, № 2/2, май 2011, стр. 365-372. 2. И.А. Школьник. Финансовое состояние предприятий Украины: аналитический статистический обзор / И.А. Школьник, С. В. Леонов, И. М. Боярко и др. – Сумы: ГВУЗ «УАБД НБУ», 2012. 3. Общедоступная информационная база данных НКЦБФР. URL: www.smida.gov.ua.

Надійшла до редколегії 18.10.2013

УДК 336.647.2

Сущность и анализ текущих финансовых потребностей машиностроительных предприятий Украины / Пестовская З. С., Грушевский С. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 104–109. Библиогр.: 3 назви.

В роботі проведено аналіз динаміки фінансового циклу, поточних фінансових потреб та показників ліквідності машинобудівних підприємств України. Визначено складові фінансового циклу, розраховано поточні фінансові потреби в абсолютному вираженні, перевірено наявність у машинобудівних підприємств України чітко визначеної стратегії управління поточними фінансовими потребами.

Ключевые слова: текущие, финансовые, потребности, финансовый цикл.

The paper consists of analysis of the dynamics of the financial cycle, the current financial needs and liquidity indicators of Ukrainian machine-building enterprises. The components of the financial cycle are defined, current financial needs in absolute terms are calculated, and was verified whether the machine-building enterprises of Ukraine have clearly defined strategy of managing current financial needs or no.

Keywords: current, financial, needs, cash conversion cycle.

УДК : 021: 63.001.76 (477)

А. М. РЕКУШ, аспірант, НУБіП УКРАЇНИ, Київ

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ

В статті розглянуто інноваційний розвиток підприємств аграрного сектора економіки, досліджено проблеми, що виникають в ході вирішення цього завдання, запропоновано ряд першочергових заходів, які потрібно вжити для сприяння інноваційної діяльності аграрного сектора економіки..

Ключові слова: розвиток, інновація, діяльність, економіка, підприємство, аграрний сектор.

Вступ. В сучасних умовах глобалізації економіки інноваційний розвиток стає визначальним чинником досягнення економічного лідерства та важливим інструментом конкурентної боротьби в підвищенні економічної ефективності господарювання. Тому на етапі інтеграції сільського господарства України у світове співтовариство його актуальність набуває дедалі більшого значення. Це зумовило тим, що інновації є матеріальною основою підвищення ефективності виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, зниження витрат і виступають найважливішою умовою економічного зростання на якісно новій основі [2].

В умовах загострення внутрішніх кризових явищ актуальними є дослідження, які дозволяють встановити стан та проблеми інноваційного розвитку підприємств аграрного сектора економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розв'язанню проблеми інноваційного розвитку присвячені праці світових вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Гудзинського О.Д., Єрмакова О.Ю., Дачій О.І., Тарабрін О.Є., Христенко Г.М., Судомир С.М., Сіренко Н.М., Покотилової В.І. та ін.

Проте, незважаючи на велику кількість досліджень і публікацій, слід відмітити, що питання пов'язанні з проблемами інноваційного розвитку потребують подальших досліджень. Тому тема статті є досить актуальною.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою статті є систематизація проблем інноваційного розвитку аграрного сектора економіки та запропонування ряд першочергових заходів, які потрібно вжити для сприяння інноваційної діяльності.

Матеріали дослідження. Для досягнення поставленої мети використовувались такі матеріали дослідження: історико – діалектичний, соціологічний та економіко – статистичний.

Результати дослідження. Рівень розвитку економіки та її конкурентоспроможність безпосередньо впливають на загальний рівень добробуту населення. Низькі рівні конкурентоспроможності та економічної свободи України зумовили і значення Індексу розвитку людського потенціалу, за яким у рейтингу 2012/13 років Україна посідає 73-є із 144 місць. Індекс України – 4,14 бала. Стільки ж набрали Уругвай, Словаччина та Чорногорія. Результат, фактично, свідчить про покращення показників конкурентоспроможності в країні, оскільки у рейтингу 2011/12 років Україна займала 82 позицію з показником 4 бали.

Розглядаючи інноваційну активність сільськогосподарських підприємств, слід зазначити, що низький їх рівень зумовлений наступними причинами: недосконалою

інформаційною системою; нерозвинутою системою фінансування інноваційної діяльності; несистемністю у прийнятті рішень щодо державної інноваційної й аграрної політики; високим ризиком інноваційної діяльності; диспаритетом цін на сільськогосподарську продукцію; нерозвинутою системою ефективного кредитування аграрного сектора; нераціональним використанням земель сільськогосподарського призначення; низьким рівнем оплати праці в аграрному секторі економіки, який не сприяє залученню висококваліфікованих фахівців. Звідси слідує, що занепад сільського господарства є результатом системної кризи аграрної політики.

Система розбудови новітньої аграрної політики країни повинна започатковувати реально системне відродження аграрного сектора економіки, надавши всім процесам та складовим необхідної динаміки і результативності [4].

Нашими дослідженнями встановлено, що із факторів, які найбільше гальмують розвиток аграрного сектора економіки є: низький рівень інтеграції науки з виробництвом, що становить 36%, та низький фінансовий стан підприємства – 24%. До найменшого негативного впливу респонденти віднесли застарілу техніку. Наші дослідження показали, що здійснюють інноваційні зміни великі за розмірами господарства та приватно – орендні підприємства.

Реалізація інноваційної стратегії на підприємстві потребує наявності відповідних організаційних та управлінських можливостей. Основна їх функція нівелювати негативний вплив на протидії змінам. Які здебільшого виникають у найбільш успішних підприємствах. Стійкість підприємства призводить до його негнучкості та нездатності розвивати внутрішні радикальні пропозиції, які є основою інноваційної діяльності. У вітчизняних аграрних підприємствах проблеми доповнюються, як свідчать дослідження, бажанням зберегти стабільність у досить хиткому зовнішньому середовищі, тому деякі суб'єкти господарювання зупиняються і не продовжують інноваційну діяльність з надією, що одержаний ефект буде довготерміновим [3].

Досліджуючи інноваційну діяльність в аграрному секторі економіки Тернопільської області слід врахувати незбалансованість його структури: якщо в 1990 році в рослинництві вироблялося 53% валового внутрішнього продукту сільського господарства, то в 2012 р – 73%. Відповідно в тваринництві в 1990 р. вироблялося – 47% валового внутрішнього продукту, а в 2012 р. – 27%. Порівняно з 1990 р. він зменшився на 20%. В 2012 р в рослинництві найбільшу частку валової продукції було одержано від виробництва зернових – 37%, цукрових буряків – 32%, та картоплі – 22%, а в тваринництві від виробництва молока – 22%, та виробництва яєць – 20%.

Зважаючи на нерозвиненість галузі тваринництва, як в області, так і в Україні в цілому, найбільш вірогідним є входження суб'єктів господарювання з інноваційними розробками саме в галузь тваринництва з можливістю одночасної промислової переробки продукції, що дозволить в перспективі розв'язувати соціально – економічні та екологічні проблеми.

Найслабкішою щодо можливості реалізації моделі інноваційного розвитку визнано організаційно – управлінську систему, яка не забезпечує належного інноваційного клімату та культури, не розвиває інтелектуальну складову організації. Тому для підвищення інноваційної активності суб'єктів аграрного сектора економіки необхідна зміна парадигми мислення управлінського апарату на інноваційну

траєкторію і відмова від виживаючого функціонування на користь розвиваючому.

Слід зазначити, що в більшості інноваційно активних підприємств аграрного сектора економіки загальна результативність реалізації моделі інноваційного розвитку формується за рахунок показників економічної ефективності та прибутковості. Такі пріоритети в політиці окремих суб'єктів господарювання не відповідають цілям побудови гуманізованого суспільства і потребують впливу державних регуляторних механізмів щодо зміни парадигми мислення і стимулювання їх до соціально орієнтованої діяльності.

Для розвитку рослинництва та тваринництва необхідно запроваджувати певні інновації. А саме, в галузі рослинництва необхідне використання науково – обґрунтованих сівозмін, застосування: нових сортів і гібридів; нових сільськогосподарських машин та механізмів, нових систем обробітку ґрунту, а в галузі тваринництва необхідно застосування нових порід сільськогосподарських тварин, застосування високоефективних кормів, нові механізми та засоби захисту тварин.

Результативна система стратегічного управління інноваційним розвитком аграрного сектора економіки потребує комплексного підходу до формування передумов забезпечення ефективної діяльності підприємств шляхом проведення системних якісно – структурних змін, складових організацій та менеджменту в гармонійно збалансованому варіанті дій [1].

Висновки. Для забезпечення позитивного синергетичного ефекту в аграрному секторі економіки, необхідне здійснення змін в системі менеджменту порівняно із змінами у зовнішньому середовищі. Рушійними факторами інноваційного розвитку повинна стати психологічна готовність організації та менеджменту. Впровадження різних видів інновацій на різних ієрархічних рівнях та ефективністю здійснення змін у всіх підсистемах.

Список літератури: 1. *Гудзинський О.Д.* Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико-методологічний аспект): колективна монографія / [О.Д.Гудзинський, С.М.Судомир, Ю.С.Гудзинська та ін.]; за заг. ред. О.Д. Гудзинського – К. : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. – 771 с. 2. *Єрмаков О.Ю.* Інноваційний розвиток зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах: монографія/ О.Ю. Єрмаков, Г.М. Христенко. – Ніжин: Видавець ПП Лисенко М.М., 2011. – 196 с. 3. *Сіренко Н.М.* Управління стратегією інноваційного розвитку аграрного сектора економіки України: монографія / Н.М. Сіренко – Миколаїв, 2010.- с. 416. 4. *Юрчишин В.В.* Деякі проблеми і узагальнення сучасної аграрної політики / В.В. Юрчишин // Економіка АПК. – 2007. – № 4. – С.3–12.

Надійшла до редколегії 28.10.2013

УДК : 021: 63.001.76 (477)

Інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств аграрного сектора економіки / Рекуш А. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53 (1026). – С. 110–113. Библиогр.: 4 назви.

В статье рассмотрено инновационное развитие предприятий аграрного сектора экономики, исследованы проблемы, которые возникают в ходе решения этого задания, предложен ряд первоочередных мероприятий, которые нужно употребить для содействия инновационной деятельности аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: развитие, инновация, деятельность, экономика, предприятие, аграрный сектор.

The enterprises' innovative development of the agricultural economy is considered in the article, the problems which arise in the course of solving this problem are examined and the number of priority activities which have to be taken to promote innovation in the agricultural sector is suggested.

Keywords: development, innovation, activity, economy, enterprise, agricultural sector.

УДК 657.6:502

Т. В. РОЗИТ, канд. екон. наук, ст. викладач, ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Харків

ЕКОЛОГІЧНИЙ АУДИТ: СУТНІСТЬ, ІСТОРІЯ РОЗВИТКУ ТА МЕТОДИКА ПРОВЕДЕННЯ

В статті досліджено питання виникнення екологічного аудиту в різних країнах, визначено його сутність; розглянуто стан екоаудиту в Україні та основні методичні аспекти проведення екологічного аудиту.

Ключові слова: екологічний аудит, навколишнє середовище, методика екологічного аудиту

Вступ. Найважливішою причиною розробки концепції світового розвитку з урахуванням екологічних обмежень є усвідомлення катастрофічності сформованого типу соціально-економічного розвитку, вичерпність природних ресурсів і взаємозалежності всіх еколого-економічних процесів.

Вплив сучасних технічних засобів на довкілля настільки велике, що приймає глобальні масштаби, а управління природокористуванням та екологічний контроль в більшості країн здійснюється з надзвичайно низькою ефективністю. Це призводить до виникнення аварійних ситуацій, зон екологічного лиха, що тягнуть за собою значний економічний збиток, і появу нових негативних екологічних наслідків.

Таким чином, стає очевидною необхідність розробки і використання нетрадиційних підходів до вирішення існуючих і потенційних еколого-економічних проблем. Найбільш перспективним напрямком діяльності у цьому напрямку є екологічний аудит.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Екологічний аудит став предметом дослідження багатьох вітчизняних та зарубіжних науковців. Серед вітчизняних вчених великий науковий внесок, щодо процесу формування теоретико-методологічних основ екоаудиту зробили В.А. Борисова, Т.П. Галушкіна, Н.В. Гончаренко, Я.В. Мех, В.М. Навроцький, У.П. Новак, О.Ф. Савченко, Ю.М. Саталкін, В.Я. Шевчук, Я.О. Яковенчук та ін. Серед зарубіжних необхідно відзначити науковий внесок А. Ендреса, Н.В. Пахомової, І.М. Потравного, К. Ріхтера, Г.П. Серова, С.С. Тимофєєвої й ін. Проте не зважаючи на численні праці у сфері екологічного аудиту, все ж таки існує ряд невирішених питань, які потребують уваги.

Постановка проблеми. Проблеми екології на сьогодні являються одними з наймасштабніших, адже вони стосуються кожного жителя планети і від їх вирішення залежить майбутнє людства. Слабкий контроль за станом природних ресурсів, відсутність необхідної уваги до екологічної ситуації з боку державних органів та більшості населення, стрімкий ріст промисловості і сільського господарства призвели до того, що екологічна ситуація з кожним днем стає все гіршою.

Для того, щоб екологічна криза, яка охопила вже весь світ, не переросла в екологічну катастрофу, перш за все потрібно проаналізувати ситуацію, що склалася, зробити певні висновки та скоригувати розвиток культури, політики та економіки країн світу у правильний напрямок.

Екологічний аудит може зіграти виняткову роль у вирішенні даних питань. Він виступає важливим інструментом оцінки впливу на навколишнє середовище діяльності різноманітних підприємств та організацій, здійснюючи при цьому контроль за дотриманням екологічного законодавства.

Тому для найефективнішого застосування екологічного аудиту, необхідно зрозуміти його сутність, історію появи та розглянути методикку проведення.

Результати досліджень. Тривалий занепад української економіки, значні наслідки Чорнобильської катастрофи, високий рівень бідності населення країни, зменшення випуску спеціалізованого обладнання для захисту навколишнього середовища, прогресуючий моральний та фізичний знос основних засобів, повільна заміна застарілих технологій призвели до того, що екологічна ситуація в Україні стала критичною. Чи під тиском міжнародних зобов'язань, чи наслідків вище зазначених чинників економіка України почала рухатися у напрямку екологічного розвитку.

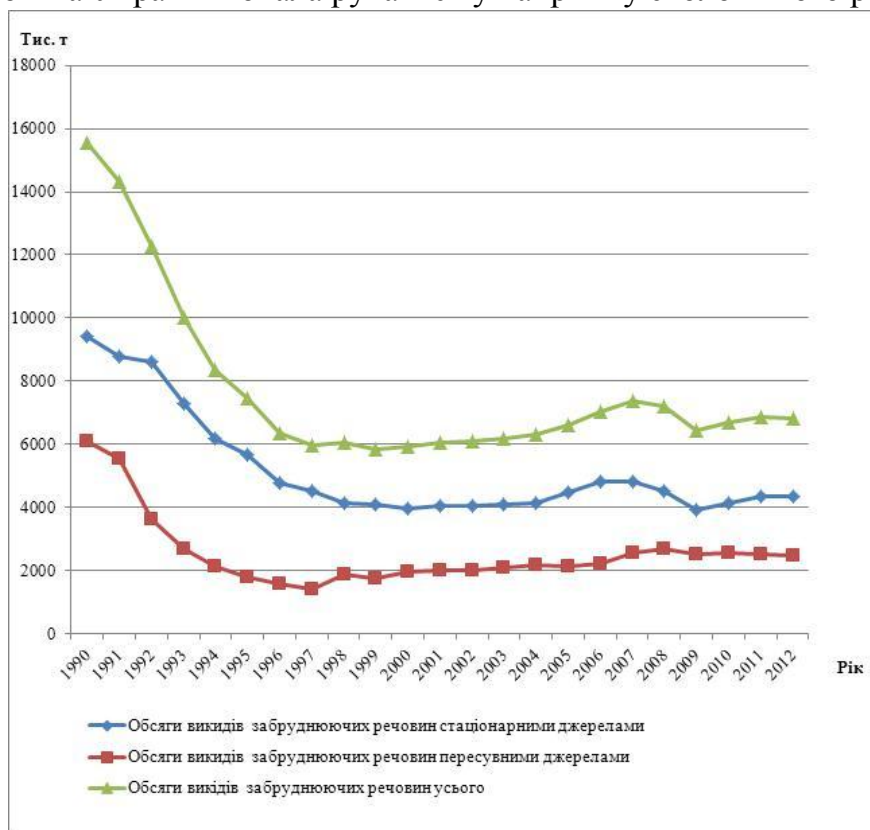


Рис. – Динаміка викидів забруднюючих речовин в Україні протягом 1990 – 2012 рр.

Аналізуючи дані рис., який побудований на основі даних Державної служби статистики України [6], слід сказати, що динаміка викидів забруднюючих речовин в Україні протягом 1990–1999 років мала тенденцію стрімкого зниження, окрім 1998 року. Починаючи з 2001 р. і до 2007 р. кількість викидів почала збільшуватись з

кожним роком в середньому на 3 %. Потім відбулося зниження динаміки, при чому у 2009 р. порівняно з 2008 р. кількість викидів зменшилась майже на 11%, а в наступні два роки знову почала збільшуватись. Кількісні дані за 2012 р. менші у порівнянні з 2011 р., але ця різниця не значна. Слід відзначити, що майже 2/3 всіх викидів були утворені стаціонарними джерелами, а решта – пересувними.

Лише досліджуючи один фактор погіршення екологічної ситуації ми вже можемо сказати, що останнім часом ефективних зрушень, пов'язаних з охороною навколишнього середовища в Україні поки що не має. Проте екологічна ситуація може стабілізуватися шляхом зміни орієнтації соціально-економічного розвитку держави, через проведення комплексу системних процедур та заходів у екологічній сфері, що будуть втілені за допомогою екологічного аудиту.

Хоча тема екологічного аудиту досліджується вже довгий час, проте до сих пір залишається не вирішеним питання щодо розкриття сутності екологічного аудиту. В нормативно-правових актах вітчизняного та міжнародного походження, а також в працях відомих вчених-економістів зустрічаються різноманітні визначення «екологічного аудиту». Проте у самому визначенні даного поняття не завжди розкривається його суть.

Основним нормативно-правовим актом, що регулює діяльність екологічного аудиту в Україні є Закон України «Про екологічний аудит». Відповідно до статті 1 цього закону «екологічний аудит – це документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об'єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об'єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту» [1].

В Законі Республіки Білорусь «Про охорону навколишнього середовища» є наступне визначення екологічного аудиту: «независимая комплексная документированная проверка соблюдения юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями, осуществляющими хозяйственную и иную деятельность, требований, в том числе нормативов и технических нормативных правовых актов, в области охраны окружающей среды, требований международных стандартов и подготовка рекомендаций по снижению (предотвращению) вредного воздействия такой деятельности на окружающую среду» [2].

В додатку під назвою «Питання організації екологічного аудитування в системі Держкомекології Росії» до наказу Державного комітету екології Російської Федерації від 30.03.1998 №4181 «Про екологічне аудитування в системі Держкомекології Росії» також дано визначення екологічному аудиту, згідно якого це «предпринимательская деятельность экологических auditors или экологических аудиторских организаций по осуществлению независимых вневедомственных проверок хозяйственной деятельности, оказывающей влияние на окружающую среду, и выработке рекомендаций по снижению негативного воздействия на окружающую среду и здоровье населения» [3].

У 1988 р. Міжнародна торгова палата визначила екологічний аудит наступним чином: «инструмент менеджмента, охватывающий систематическую,

документированную, периодическую и объективную оценку функционирования организационной структуры, менеджмента и оборудования с целью охраны окружающей среды, а) способствующий анализу экологической деятельности руководством; б) оценивающий соответствие политикам компании, в том числе, соответствие нормативным требованиям» [5].

Дуже схоже трактування екологічному аудиту дають група учених серед яких В.Я. Шевчук, В.М. Навроцький та Ю.М. Саталкін. Вони визначають екологічний аудит як «інструмент управління, який ґрунтується на системному підході, за допомогою якого оцінюється екологічна ефективність управління підприємством для збереження навколишнього природного середовища й підтримки конкурентоспроможності та інвестиційної привабливості підприємства за рахунок екологічно чистого виробництва» [10].

Гацаленко Л. В. разом з Фостоловичем В.А. вважають, що «екологічний аудит – різновид аудиторської діяльності, спрямований на встановлення відповідності дій суб'єктів господарської діяльності та іншої діяльності або відповідної системи управління охороною навколишнього середовища підприємств, установ та організацій вимогам природоохоронного законодавства і екологічних норм з метою розроблення позицій щодо зменшення негативного впливу суб'єктів господарської діяльності на стан навколишнього природного середовища» [4].

Таким чином, узагальнюючи вище зазначене, робимо висновок, що екологічний аудит – це вид підприємницької діяльності, що представляє собою перевірку фінансової звітності та первинної документації на відповідність законодавчим нормам, які регулюють екологічну діяльність підприємств усіх форм власності, а також надання інших супутніх послуг у сфері екоаудиту.

Для більш досконалого розуміння сутності екологічного аудиту, необхідно дослідити історію його виникнення.

Вважається, що екологічний аудит вперше з'явився на рубежі 70-80-х років ХХ століття, коли ЕЕС була прийнята директива про екологічний аудит (1982 рік) та Національне агентство з охорони навколишнього середовища США розробило в 1984 році концепцію екологічного аудиту федеральних агентств. У 1985 році Міністерство енергетики Сполучених Штатів Америки створило галузеве управління з екологічного аудиту. Протягом наступних двох років майже 40 федеральних агентств, а також низка міжнародних транснаціональних компаній розробили власні програми екологічного аудиту та втілили їх у дійсність. Серед них такі відомі компанії як US Steel, Allied Chemical і Occidental Petroleum.

Проте деякі вчені висловлюють думку про те, що все таки Росія, а не Америка, стала родоначальником екологічного аудиту. Адже у 1892 році губернськими земськими зборами були затверджені правила «Про порядок відкриття і змісту хімічних заводів», які з'явилися, по суті, одним з перших документів проведеного екологічного аудиту.

У 1989 р. Міжнародна торговельна палата опублікувала документ, який визначив внутрішній аудит як процедуру самоконтролю й інструмент внутрішнього менеджменту. Внутрішній екологічний аудит – це елемент системи заходів щодо охорони навколишнього середовища на підприємстві і, включає систематичні

перевірки і контроль впливу промислових процесів на навколишнє середовище. Екологічне аудитування визначалося в ньому як поглиблений постійний аналіз природоохоронної діяльності підприємств, причому підкреслювався його добровільний характер. Підхід, запропонований МТП, отримав визнання у промисловців, оскільки дозволяв керівникам підприємств забезпечити контроль за станом охорони навколишнього середовища на підприємстві, а також контролювати роботу підприємства з огляду природоохоронних нормативів. [9]

Перший проект обов'язкових правил екологічного аудиту був розроблений Комісією європейських співтовариств у 1990 році. Проте він зазнав критики з боку різних міжнародних організацій, в тому числі з боку МТП. У жовтні 1991 року КЕС створила остаточний варіант правил, який передбачає створення системи природоохоронних заходів на основі висновку про екологічний стан організації.

Поряд з цим в Великобританії в 1990 р. було прийнято новий "Екологічний Акт", на засадах якого в 1992 р. впроваджено Стандарт у галузі систем екологічного менеджменту BS 7750 (Specification for Environmental Management System), підготовлений і випущений Британським Інститутом Стандартизації.

Стандарт BS 7750 не визначає вимог до природоохоронної діяльності підприємства. Він лише дає рекомендації, які необхідні для створення ефективної системи екологічного менеджменту та для розвитку ініціативного екологічного аудиту, що впливає на покращення екологічних характеристик діяльності організації.

Вимоги до створення Системи екологічного менеджменту й аудитування (Eco – management and audit scheme or EMAS) були остаточно погоджені й опубліковані у 1993 р. Тоді ж Міжнародна організація із стандартизації (ISO) створила Технічний комітет 207 (TC 207), головним обов'язком якого було відповідальність за підготовку стандартів з управління навколишнім середовищем, які можуть бути використані в усіх сферах бізнесу. У вересні 1996 р. ISO опублікувала перші стандарти ISO серії 14000, які встановлюють загальні критерії для оцінки відповідності систем управління навколишнім середовищем. Їх основна мета – надання підприємствам інструменту для розробки політики і вирішення задачі скорочення негативного впливу на навколишнє середовище.

В стандартах ISO 14000 не зазначені кількісні параметри, наприклад, концентрації шкідливих речовин, або обсяг викидів допустимий на підприємствах. У них наведені рекомендації про використання кращих, доступніших технологій для регулювання впливу на навколишнє середовище. Міжнародні екологічні стандарти не суперечать конкретним національним стандартам і носять добровільний характер. Але слід зазначити, що ті організації, що які мають ISO-сертифікати, є більш конкурентними та мають переваги у вирішенні екологічних проблем, економії природних ресурсів і т.д.

Перші спроби здійснення процедур екологічного аудиту в Україні почали відбуватися з 1992 року. Оскільки національної нормативно-законодавчої бази для регулювання діяльності екологічних аудиторів на той час ще не було, то вітчизняним аудиторам довелося використовувати зарубіжний досвід.

24 червня 2004 року ознаменувало початок розвитку нормативної бази екологічного аудиту в Україні, адже в цей день було прийнято основний нормативно-

законодавчий акт, що регулює відносини у сфері екологічного аудиту, – Закон України «Про екологічний аудит».

Незважаючи на те, що аудиторська діяльність вже здійснювалась, проте сам термін «екологічний аудит» не використовувався в Україні аж до прийняття вище зазначеного закону. До цього часу нормативно-правовою базою регулювання аудиторської діяльності були адаптовані під національні вимоги міжнародні стандарти ISO. В Україні вони отримали правове оформлення як ДСТУ (Державні Стандарти України) і спочатку екологічна діяльність проводилась на основі ДСТУ ISO 14010-97 «Настанови щодо здійснення екологічного аудиту. Загальні принципи», на зміну яким прийшов єдиний стандарт ДСТУ ISO – 19011:2003 «Настанови щодо здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного управління».

На сьогодні окрім Закону України «Про екологічний аудит» відносини у сфері екологічного аудиту в Україні регулюються Законом України "Про охорону навколишнього природного середовища", Законом України «Про аудиторську діяльність», Положення про сертифікацію екологічних аудиторів, Положення про ведення реєстру екологічних аудиторів та юридичних осіб, що мають право на здійснення екологічного аудиту, Міжнародні стандарти аудиту, Кодекс етики професійних бухгалтерів, Податковий кодекс України та інші нормативно-законодавчі документи.

Розглянувши питання виникнення та визначення сутності, потрібно розглянути й методичний та методологічний аспекти екологічного аудиту.

Характеризуючи методику проведення екологічного аудиту слід почати з характеристики етапів перевірки. На першому етапі під назвою « діяльність до початку перевірки та планування» аудитор знайомиться з підприємством та його діяльністю, вивчає систему внутрішнього контролю, а також станом ведення бухгалтерського обліку. При цьому особливу увагу він звертає на напрями використання природних ресурсів, наявність джерел викидів, а також дозволів на їх існування, особливості забруднення навколишнього середовища та вплив на населення, що проживає даній території та ін.

Для того, щоб дати оцінку внутрішньому контролю аудитору необхідно дослідити ряд факторів: систему управління екологічною та соціальною діяльністю організації, її структуру та відповідальність за дотримання екологічної та соціальної політики, внутрішні звіти, що стосуються соціальних та екологічних факторів.

Для оцінки системи бухгалтерського обліку аудитору необхідно дізнатися про організацію самого процесу бухгалтерського обліку, пов'язаного з операціями соціального та екологічного характеру, та його документування.

Всі джерела інформації, які буде використовувати аудитор при перевірці можна поділити на загальні дані та документи об'єкта перевірки. Публікації в газетах, журналах, статистичні дані, дані спостережень аудитора та інформація отримана від суб'єкта перевірки, працівників організації та третіх сторін належить до загальних даних. А до документів підприємств слід віднести екологічні паспорти, екологічну та соціальну звітність, акти екологічних порушень, декларації з податків та платежів екологічного характеру та всю іншу документацію, яка пов'язана з екологічною та соціальною політикою.

Наступним етапом екологічної аудиторської перевірки є проведення процедур аудиту і отримання аудиторських доказів. Євдокимов В.В. разом з Кулій-Дем'янюком Ю.В. називають цей етап перевіркою по суті і виокремлюють у ньому наступні блоки:

1. Аудит установчих документів.
2. Аудит екологічної, соціальної та економічної політики;
3. Аудит облікової політики підприємства.

4. Аудит об'єктів соціальної та екологічної та соціальної діяльності підприємства (необоротних активів соціального та екологічного призначення (1-й клас рахунків бухгалтерського обліку, розділ 1, форми 1 “Баланс”), запасів для забезпечення соціальної та екологічної діяльності (2-й клас рахунків, форми 1 “Баланс”), грошові кошти та їх еквіваленти, призначені для забезпечення екологічної та соціальної діяльності (3-й клас рахунків, форми 1 “Баланс”, форма 3 “Звіт про рух грошових коштів”), власний капітал та забезпечення соціальної та екологічної діяльності (4-й клас рахунків, форми 1 “Баланс”, форма 4 “Звіт про власний капітал”), довгострокові зобов'язання за екологічними та соціальними процесами (5-й клас рахунків, форми 1 “Баланс”), короткострокові зобов'язання (6-й клас плану рахунків, форми 1 “Баланс”), екологічні та соціальні витрати (9-й клас рахунків, форма 2 “Звіт про фінансові результати”), екологічні та соціальні доходи та фінансові результати (7-й клас рахунків, форма 2 “Звіт про фінансові результати”). [7]

Останнім етапом екологічного аудиту є формування висновків та складання аудиторського висновку і звіту, який на думку Назаренко О.В. має містити:

- загальні відомості про об'єкт та замовника екологічного аудиту;
- підстави для проведення екологічного аудиту, його мету, завдання, програму та обсяг виконаних робіт;
- відомості про виконавців екологічного аудиту;
- перелік основних законодавчих актів та інших нормативних документів, для перевірки на відповідність яким проводився екологічний аудит;
- характеристику фактичного стану об'єкта екологічного аудиту, включаючи оцінку ефективності та достатності його природоохоронної діяльності, систем управління навколишнім середовищем, стану природоохоронного обладнання та споруд, зокрема, час установлення, амортизація, придатність;
- відомості про сплату екологічних зборів і платежів, включаючи стан та можливість їх сплати та заборгованість;
- збитки, заподіяні навколишньому природному середовищу;
- стан статистичної та іншої звітності з охорони навколишнього природного середовища на предмет відповідності її фактичним екологічним показникам;
- висновки екологічного аудиту щодо виявлених невідповідностей екологічних характеристик об'єкта екологічного аудиту вимогам законодавчих актів та інших нормативних документів;
- відомості щодо підприємств, установ, організацій та осіб, яким надається звіт [8].

Окрім вище зазначеної інформації у звіті можуть бути пропозиції та консультації стосовно усунення виявлених невідповідностей та підвищення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання.

Висновки. Отже, на сьогодні не існує єдиного визначення сутності екологічного аудиту як серед вчених, так і в нормативно-правових та законодавчих актах. Екологічний аудит, як відносно нова сфера діяльності, потребує подальшого дослідження, аналізу та розроблення відповідних методичних та наукових підходів до його здійснення. Незважаючи на всі його позитивні сторони, котрі успішно використовуються у економічно-розвинених країнах, в Україні екоаудит поки ще не отримав широкого розвитку. Це є негативним моментом, адже останнім часом екологічні показники посідають значне місце у конкурентній боротьбі між суб'єктами господарювання.

Список літератури: 1. Закон України "Про екологічний аудит" № 1862-IV від 24 червня 2004р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1862-15> 2. Закон Республіки Беларусь от 26 ноября 1992 г. №1982-ХІІ «Об охране окружающей среды» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://pravo.levonevsky.org/bazaby/zakon/text25/page7.htm> 3. Приказ Госкомэкологии РФ от 30.03.1998 № 181 «Об экологическом аудировании в системе Госкомэкологии России» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://news-city.info/akty/pravila-05/tekst-tergravitelstvo-gossija.htm> 4. Гуцаленко Л.В. Екологічний аудит та інспектування: навчальний посібник [для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Гуцаленко, В.А. Фостолович. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 278 с. 5. Дайман С.Ю. Системы экологического менеджмента для практиков / С.Ю. Дайман, Т.В. Островкова, Е.А. Заика, Т.В. Сокогнова; Под ред. С.Ю. Даймана. – М.: Изд-во РХТУ им. Д.И. Менделеева, 2004. – 248 с. 6. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 7. Євдокимов В.В., Кулій-Дем'янюк Ю.В. Екологічні аспекти аудиту фінансової звітності підприємств в контексті концепції стійкого розвитку: організаційно-методичні аспекти [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Vlca_Ekon/2011_38/66.pdf 8. Назаренко О.В. Економічна сутність та особливості екологічного аудиту при знайомстві з об'єктом перевірки [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/inek/2011_7/97.pdf 9. Семенов В.Ф. Екологічний менеджмент: навч. посібн. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://libfree.com/156722427-ekologiyaekologichniy_menedzhment__semenov_vf.html 10. Шевчук В.Я., Саталкін Ю.М., Навроцький В.М. Екологічний аудит: Посібник з екологічного менеджменту і екологічного аудиту / В.Я. Шевчук, Ю.М. Саталкін, В.М. Навроцький та ін. – К.: Символ-Т, 1997. – 247 с.

Надійшла до редколегії 30.09.2013

УДК 657.6:502

Екологічний аудит: сутність, історія розвитку та методика проведення / Розіт Т. В. //Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 113–120. – Бібліогр.: 10 назв.

В статье исследованы вопросы возникновения экологического аудита в разных странах, определена его сущность; рассмотрено состояние эоаудита в Украине и основные методические аспекты проведения экологического аудита.

Ключевые слова: экологический аудит, окружающая среда, методика экологического аудита.

The problems of ecological audit emergence in different countries have been researched in this article. The essence of ecoaudit has been determined and the state of it in Ukraine as well as the basic methodical aspects of ecological audit implementation have been considered

Keywords: ecological audit, environment, method of ecological audit.

УДК 338.43:631.11

К. М. РУЛІЦЬКА, канд. екон. наук, Львівський національний аграрний університет

ДОЦІЛЬНІСТЬ ВИКОРИСТАННЯ ФОРСАЙТУ ДЛЯ ПРОГНОЗУВАННЯ РОЗВИТКУ ВІТЧИЗНЯНИХ АГРАРНИХ ФОРМУВАНЬ

Запропоновано створення централізованої форсайт-структури в аграрному секторі економіки. Обґрунтовано, що форсайт слід розглядати, як багатоаспектне поняття, яке включає: складання плану, пошук ресурсів для його реалізації; вміння раціонально використовувати ресурси з метою досягнення запланованого тощо. Аргументована необхідність створення законодавчої бази для функціонування форсайт-формувань. Встановлено, що у стратегії розвитку аграрних формувань повинні поєднуватись різні за формами організації та розмірами виробників сільськогосподарської продукції концепції.

Ключові слова: форсайт, форсайт-технології, форсайт-структура, стратегія, розвиток, агросфера, аграрні формування, інновації.

Вступ. Кожне аграрне підприємство, яке виходить на ринок, прагне отримувати найвищий результат від своєї діяльності, звичайно, у вигляді прибутку і визнання. Для цього потрібно не лише вміло керувати ним, але й бути здатним врахувати більшість ризиків, передбачити та спрямувати діяльність у правильному керунку. Використання форсайт-технології, що стає дедалі популярнішим, як в адміністративних структурах, так і в бізнесі сприятиме цьому.

У 1930 р. Герберт Уеллс, виступаючи на каналі ВВС, запропонував ввести особливу спеціальність – «професор передбачення», який подібно історику, буде аналізувати і знаходити застосування майбутнім відкриттям [9]. Саме такими має бути більшість керівників аграрних підприємств, які, не зважаючи на несподіванки природи, будуть здатні правильно оцінити перспективи підприємства на ринку. Вміння використовувати форсайт при певних умовах для конкретного підприємства зможе вивести вітчизняний аграрний сектор на нові обрії.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Питання використання форсайту у вітчизняних аграрних підприємствах розглянуті лише поверхнево. У працях професорів В. Андрійчука, І. Баланюка, О. Біттера, В. Поплавського та ін. знайшли своє відображення у спробах ознайомити науковий світ з дещо новим в українському економічному просторі визначенням. Їх публікації спрямовані здебільшого на обґрунтування необхідності використання цього комплексного методу передбачення розвитку низки галузей народного господарства. Однак у публікаціях форсайт не знайшов свого відображення у аграрній сфері.

Мета досліджень, постановка проблеми. У нашій статті маємо за мету обґрунтувати доцільність використання форсайту в українських агроформуваннях, спираючись на досвід країн, що увійшли в ринкову економіку та запропонувати використання аргументованих стратегій розвитку вітчизняних аграрних підприємств.

Відстеження далекосяжних тенденцій розвитку аграрного ринку й моделювання способів його досягнення неможливе без ефективної стратегії своєї діяльності. Глобально для національної економіки необхідно знати хоч приблизні перспективи у 2030 чи 2050 рр., на рівні ж окремих аграрних підприємств, коригування векторів

розвитку здійснюється щорічно, а то й частіше, бо цього вимагають умови, що складаються на ринку. Подібно методам індукції і дедукції, від кожного окремого аграрного формування залежить розвиток всієї аграрної сфери.

Для досягнення вказаних вище розвоїв необхідно обґрунтовано використовувати весь потенціал форсайту для кореляції позитивних тенденцій розвитку вітчизняних агроформувань.

Матеріали досліджень. Вихідним пунктом наших досліджень стали перші публікації закордонних вчених про суть і сферу застосування форсайту та форсайт-технологій.

Результати досліджень. Універсальність застосування форсайт-технологій вражає. Бен Мартін говорить про форсайт, як про систематичність спроб заглянути в довгострокове майбутнє науки, технології, економіки і суспільства [8]. Зустрічаємо і іншу думку стосовно цього процесу, яка зводиться до «формування рамок в науці і техніці» [1]. Дозволимо собі не погодитись з таким трактуванням чи формулюванням форсайту. Скоріш за все, це спроба систематизувати використання й застосування такого «концентрованого» способу. У решті публікацій ми не зустріли суттєвих відмінностей у трактуванні цієї дефініції (табл.).

Таблиця. Узагальнення дефініції «форсайт» у сучасній науці*

Трактування дефініції «форсайт»	Джерело
Охоплює заходи, спрямовані на: мислення, обговорення, окреслення майбутнього	[5]
Мета передбачення полягає у виявленні можливих подій у майбутньому, створюючи концепцію бажаних подій у майбутньому, а також визначення стратегії, засновано на цих сценаріях	[6]
Це природна людська діяльність, яка, насправді, завжди виконувалася і окремими людьми, і компаніями. Тим не менш, зараз вона формалізована в ефективну методику і застосовується урядами, регіонами та іншими суб'єктами стратегування для формування рамок в науці і технології	[1]
Це систематичні роздуми про майбутнє і вплив на майбутнє	[2; 4]
Сценарне прогнозування соціально-економічного розвитку: можливі варіанти розвитку – економіки, промисловості, суспільства – в 10-20 річній перспективі	[3]
Це систематична спроба заглянути в довгострокове майбутнє науки, технології, економіки і суспільства з метою ідентифікації зон стратегічного дослідження та появи родових Ф-технологій, що подають надії приносити найбільші економічні та соціальні вигоди	[8]
Форсайт (foresight) – відносно нова методологія. Цей термін отримав широке поширення кілька років тому, і, як і для багатьох інших модних концептів, залишається не зовсім ясним, що ж таке Форсайт, чим він відрізняється від прогнозування, сценування, проектування майбутнього	[7]
Це систематичний, спільний процес побудови бачення майбутнього, націлений на підвищення якості прийнятих в даний момент рішень і прискорення спільних дій. Ідеологія Форсайта походить від конвергенції тенденцій сучасних розробок в області політичного аналізу, стратегічного аналізу та прогнозування	[3]
«Форсайт» – механізм определения приоритетов формирования общества знаний стран Западной Европы	[10]

*узагальнено автором [1-8; 10]

Так як метод, методика, способи і варіанти дослідження об'єднуються у методологію, так і прогнозування, проектування, складання певного сценарію майбутнього узагальнені в форсайті.

Сільське господарство, як ніяка інша галузь підвладна впливу природних стихій. Іноді навіть їх передбачення не може захистити виробника сільгосппродукції від втрати врожаю. Звичайно, що потрібно диференціювати аграрні підприємства не лише

за розміром і формою, а й за ступенем впливу на їх діяльність природних факторів. Перспективи розвитку аграрних підприємств здебільшого базуються на математичному моделюванні того чи іншого процесу. Оскільки будь-який показник ефективності підвладний впливу різних факторів, доцільно цей вплив виявити, спрогнозувати і, якщо він негативний, – нейтралізувати.

Форсайт – термін широкого значення. Його застосування комплексне й водночас диференційне. Математично неможливо виміряти чи оцінити політичну ситуацію, регіональні особливості, визначення пріоритетів тощо, але цілком можливо вирахувати вплив певного явища на економіку вцілому. Вважаємо, що форсайт як ніяка інша методологія передбачення здатна дати реальний прогноз діяльності агропідприємств. Ми переконані, що кластерний аналіз є першим помічником дослідника при форсайті розвитку підприємств аграрного сектору.

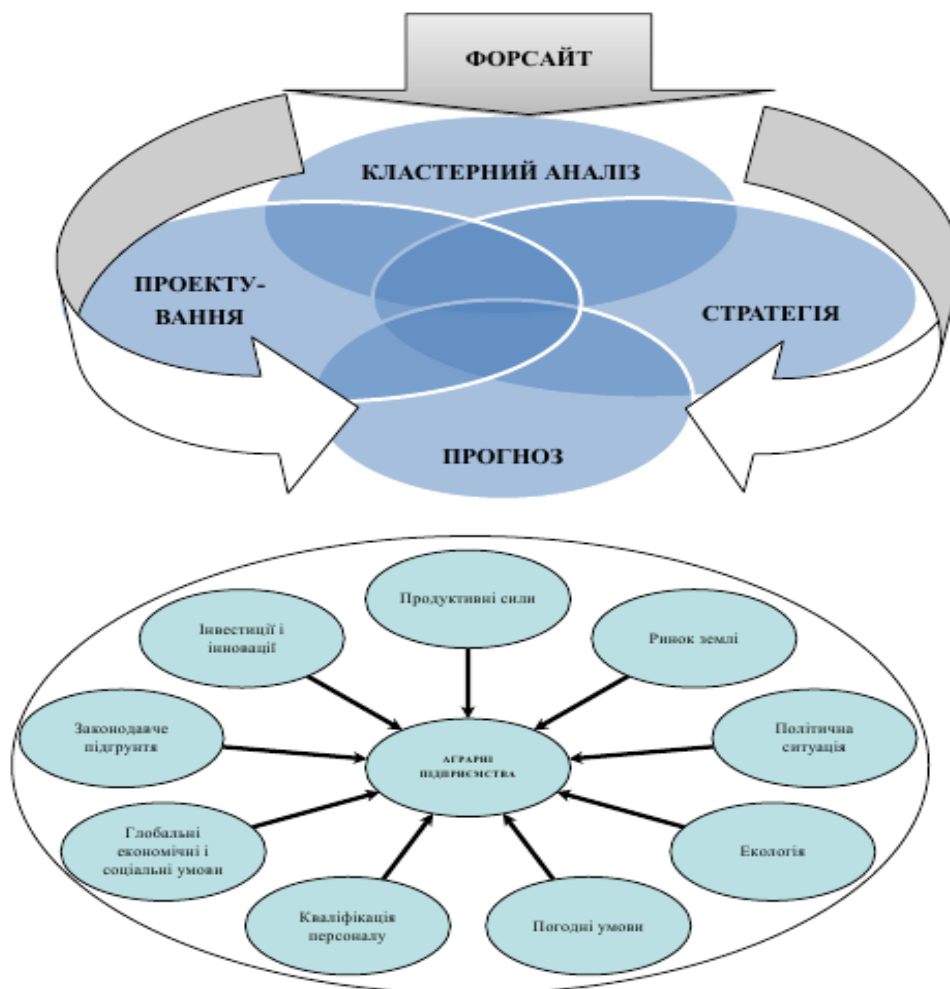


Рис. – Механізм впливу основних складових форсайту на функціонування аграрних підприємств*
*власне бачення автора

Усі складові форсайту окремо і в комплексі здатні задовільнити вимоги щодо повного аналізу кожної складової, чинника, фактора і т.д. діяльності аграрних підприємств. Вважаємо, що таким універсальним методом прогнозування можуть займатись як фахівці Ф-технологій безпосередньо на підприємствах, так і окремі

державні підрозділи, які варто було би запровадити спершу на рівні Міністерства аграрної політики та продовольства України.

Утворивши централізовану форсайт-структуру, можна би було отримати дані про реальні перспективи розвитку аграрного сектора України та його основних складових – аграрних підприємств. Оскільки доступ до інформації про діяльність підприємств потребує особливої правової підтримки, цьому має передувати законодавче підґрунтя, адаптоване до українських реалій. Пропонуємо власне бачення формування механізму впливу основних складових форсайту на функціонування аграрних підприємств (рис.).

Виокремлення кращих конкуруючих аграрних формувань, які дотримуються прогресивних стандартів та інноваційних напрямків розвитку дозволить отримати найістотніші результати.

Висновки. Встановлено, що отримання достовірних даних про перспективи розвитку українських аграрних формувань можливе за умови створення відповідного законодавчого поля для можливості комплексного запровадження форсайту в Україні.

Обґрунтована доцільність створення централізованої форсайт-структури, яка би допомогла посилити роль суб'єктів господарювання в економічній системі агробізнесу. Перспективним напрямом наших подальших досліджень є удосконалення Ф-технологій у вітчизняній аграрній сфері й розробка рекомендацій для їх практичного впровадження.

Список літератури: 1. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://foretech.online.bg/whatis.php>. 2. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.aciic.org.au/publications/> 3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unido.ru/resources/foresight/> 4. *Australian Center For Innovation* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.acronymfinder.com/Australian-Centre-for-Innovation-and-International-Competitiveness-\(Australia\)-\(ACIIC\).html](http://www.acronymfinder.com/Australian-Centre-for-Innovation-and-International-Competitiveness-(Australia)-(ACIIC).html) 5. *Community Research & Development Information Service (CORDIS)* [[Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://cordis.europa.eu/> 6. *Foresight Nauki i Technologii* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cordis.europa.eu/fetch?CALLER=PL_NEWS&ACTION=D&DOC=10&CAT=NEWS&QUERY=01415fa0817e:9fd5:26356432&RCN=24648 7. *Афанасьев Г.Э.* Нам нужна новая экономика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.strf.ru/material.aspx?CatalogId=221&d_no=44912&rated=ok 8. *Бен Мартин* SPRU, University of Sussex [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vatanym.ru/?an=vs410_chhd2 9. *Евразийская высшая Бизнес-школа* [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bshe.ru/ours_programs/forsite_business 10. *Шелюбская Н.В.* Форсайт» – механизм определения приоритетов формирования общества знаний стран Западной Европы [Електронний ресурс]. – Режим доступу : iee.org.ua/files/alushta/81-shelyubskaya-forsite_mech.pdf.

Надійшла до редколегії 20.10. 2013

УДК 338.43:631.11

Доцільність використання форсайту для прогнозування розвитку вітчизняних аграрних формувань / Рудіцька К. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 121–125 – Бібліогр.: 10 назв.

Предложено создание централизованной форсайт-структуры в аграрном секторе экономики. Обосновано, что форсайт следует рассматривать как многоаспектное понятие, включающее: составление плана, поиск ресурсов для его реализации, умение рационально использовать ресурсы с целью достижения запланированного т.п. Аргументирована необходимость создания законодательной базы для функционирования форсайт-формирований. Установлено, что в стратегии развития аграрных формирований должны сочетаться различные по формам организации и размерами производителей сельскохозяйственной продукции концепции.

Ключевые слова: форсайт, форсайт-технологии, форсайт-структура, стратегия, развитие, агросфера, аграрные формирования, инновации.

Proposed a centralized Foresight structure in the agricultural sector. Proved that Foresight should be seen as a multidimensional concept that includes a plan, finding resources for its implementation, the ability to efficiently use resources to achieve the target and so on. Reasonably need for a legal framework for the functioning of Foresight-groups. Found that the strategy of agricultural units have combined different shapes and sizes of agricultural producers concepts.

Keywords: foresight, Foresight technology, Foresight structure, strategy development, agrosphere, agrarian formation innovation.

УДК 338.43 (477.46)

О. М. САПРИКІНА, канд. екон. наук, доц., ВПНУБіПУ «БАТІ», Бережани

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ РЕСУРСНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ РЕГІОНУ

Визначено сучасні проблеми ресурсного забезпечення виробництва сільськогосподарської продукції. Проведений аналіз стану ресурсного потенціалу аграрного сектора економіки і розрахована ефективність його використання в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області.

Ключові слова: ресурси, забезпеченість, технічна оснащеність, сільськогосподарські підприємства.

Вступ. В умовах ринку, що характеризується нестабільністю зовнішнього і внутрішнього середовища, одним з першочергових завдань керівників сільськогосподарських підприємств стає формування та оцінка поточних перспективних можливостей підприємств, тобто їх потенціалу. Забезпечення ефективного використання і подальшого нарощування ресурсного потенціалу має стати одним з головних пріоритетів діяльності як керівництва підприємства, так і усіх його підрозділів.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Вивченням різноманітних аспектів ресурсного потенціалу підприємств займається багато вітчизняних та зарубіжних вчених – економістів: В.Г. Андрійчук, О.А. Бугуцький, П.І. Гайдуцький, М.В. Гладій, В.К. Горкавий, В.П. Мартянов, І.В. Мегедін, Б.Й. Пасхавер, Г.М. Підлісецький, П.Т. Саблук, В.М. Трегобчук, В.Й. Шиян. Питання забезпечення сільськогосподарського виробництва основними виробничими ресурсами завжди було актуальним і відображене в чималій кількості наукових праць [1–5]. Особлива увага зосереджена на вивченні стану матеріально-технічного забезпечення сільськогосподарських підприємств. Проте чимало питань потребують подальшого дослідження й доопрацювання.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою даного дослідження є аналіз забезпечення сільськогосподарських підприємств Тернопільської області виробничими ресурсами. Ресурсний потенціал сільськогосподарських підприємств визначає можливості виробництва продукції сільського господарства, є основою конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, створює передумови для ефективною зайнятості населення, а також складає основу продовольчої безпеки країни.

Матеріали досліджень. Досягнення стратегічних цілей підприємства в майбутньому вже сьогодні потребують рішень щодо залучення необхідних ресурсів. Формування ресурсного потенціалу підприємства – це виявлення стратегічних можливостей та ресурсів, здатних підвищити конкурентоспроможність підприємства; визначення резервів потенціалу. Майбутнє завжди невизначене, тому витрачання ресурсів завжди супроводжується тим чи іншим рівнем ризику. Розробляючи ресурсні стратегії, треба обґрунтовувати можливий та допустимий рівні ризику, що його бере на себе керівництво за використання ресурсів із максимально можливою віддачею [5, с. 246].

Рівень розвитку сільськогосподарських підприємств Тернопільської області, їх економіки, фінансового стану, значною мірою залежить від наявності, якісного складу та рівня їх забезпеченості ресурсним потенціалом. До останнього входять земельні, трудові, фінансові ресурси, основні і оборотні засоби виробництва. Кожна складова ресурсного потенціалу підприємства має певні особливості в проведенні їх аналізу.

Земля – основний і незамінний ресурс сільськогосподарського виробництва, одна з найважливіших складових ресурсного потенціалу аграрних формувань, який, крім землі, включає трудові ресурси, основні та оборотні засоби. Наявний ресурсний потенціал, якісні його параметри та раціональне поєднання в процесі господарської діяльності є вихідною передумовою виробництва конкурентоспроможної продукції.

У таблиці 1 проаналізуємо динаміку земельно-ресурсного потенціалу досліджуваного регіону за останні три роки.

Таблиця 1. Аналіз земельно-ресурсного потенціалу Тернопільської області та ефективність його використання

Показники	2010р.	2011р.	2012р.	Відхилення (+,-)
Площа сільськогосподарських угідь, тис. га	1048,7	1048,4	1048,2	-0,5
в т.ч. рілля	854,1	854,3	855,0	0,9
Посівна площа, тис. га	760,3	778,3	797,5	37,2
Валова продукція сільського господарства, млн грн	5825,6	7295,0	7949,3	2123,7
Чистий прибуток, збиток, млн грн	637,5	1005,2	790,3	152,8
Коефіцієнт розораності	0,81	0,81	0,81	-
Відсоток посівної площі від площі землі в обробітку	89,0	91,1	93,3	4,3
Одержано в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь:				
валової продукції, тис. грн	555,5	695,5	758,4	202,9
чистого прибутку, тис. грн	60,8	95,9	75,4	14,6

Джерело: Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Дані таблиці 1 свідчать про покращення ефективності використання ресурсного потенціалу в господарствах області. Зокрема, у 2012 р в порівнянні з 2010 р. в досліджуваному регіоні збільшились розміри одержаної валової продукції та чистого прибутку в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Велике значення для нормального розвитку виробництва в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області має правильно обґрунтована структура посівних площ. В першу чергу вона впливає на культуру

землеробства і на його інтенсивність. Динаміку розміру посівних площ основних сільськогосподарських культур в досліджуваному регіоні та їх структуру, яка відображає специфіку регіональної системи землеробства розглянемо у табл. 2.

Таблиця 2. Динаміка складу і структури посівних площ сільськогосподарських культур у Тернопільській області (господарства всіх категорій)

Роки	Загальна посівна площа		в тому числі							
			зернові та зернобобові культури		технічні культури		картопля і овоче-баштанні культури		кормові культури	
	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%	тис. га	%
2010	760,3	100,0	465,9	61,3	158,1	20,8	67,1	8,8	69,2	9,1
2011	778,3	100,0	468,9	60,3	165,3	21,2	77,0	9,9	67,1	8,6
2012	797,5	100,0	505,0	63,3	147,3	18,6	77,0	9,6	68,2	8,5

Джерело: Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Розрахунки, проведені в таблиці 2 свідчать, що у 2012р. загальна посівна площа сільськогосподарських культур в усіх категоріях господарств становила 797,5 тис. га, що на 19,2 тис. га (на 2,5%) більше, ніж у 2011р.

Розвиток сільськогосподарського виробництва пов'язаний з нарощуванням технічного потенціалу підприємств. Проте через значне подорожчання техніки, палива, запасних частин, ремонтних матеріалів, послуг ремонтних підприємств АПК спостерігаємо різке підвищення експлуатаційних витрат на роботу техніки. Одночасно відбувається значний розрив між цінами на сільськогосподарську продукцію і техніку для села. Перед підприємством виникають питання, як за умов, що склалися, не знизити рівень механізації технологічних процесів та господарських робіт, і як при цьому знизити витрати на одиницю виконаної роботи.

Досягнути високого рівня сучасного сільськогосподарського виробництва можна тільки за умови достатнього забезпечення аграрних підприємств технікою. Відсутність коштів не дозволяє підприємствам зміцнювати матеріально-технічну базу аграрного виробництва: продовжує зменшуватись машинно-тракторний парк і енергозабезпеченість галузі сільського господарства (таблиця 3).

Таблиця 3 Динаміка наявності сільськогосподарської техніки та енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, шт.

Вид технічних засобів	Роки					
	2000	2005	2009	2010	2011	2012
1	2	3	4	5	6	7
Трактори	11233	6181	4202	3289	3101	3054
у розрахунку на 1000 га ріллі	16	18	10	7	7	7
Потужність двигунів тракторів, тис. кВт	749	430	317	308	305	301
Середня потужність двигуна трактора, кВт	66,7	69,6	75,4	93,6	98,4	98,6
Зернозбиральні комбайни	2791	1613	1018	840	757	743
у розрахунку на 1000 га посівної площі зернових (без кукурудзи)	9	5	3	3	3	3
Кукурудзозбиральні комбайни	196	54	21	23	20	19
у розрахунку на 1000 га посівної площі кукурудзи	18	3	0,5	0,4	0,2	0,2
Бурякозбиральні машини	702	392	210	168	152	142
у розрахунку на 1000 га посівної площі буряків	13	13	6	3	3	4

Закінчення таблиці 3

1	2	3	4	5	6	7
Картоплезбиральні комбайни	111	45	18	10	8	9
у розрахунку на 1000 га посівної площі картоплі	92	30	11	5	2	2
Наявність установок та агрегатів для доїння корів	991	353	158	163	171	165
Наявність енергетичних потужностей у сільськогосподарських підприємствах						
усього, тис.кВт	2488	1335	944	818	795	813
на 100 га посівної площі, кВт	431	324	190	161	151	151

Джерело: Розраховано автором за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Дані таблиці 3 свідчать, що на кінець 2012 р. в сільськогосподарських підприємствах нараховувалося 3054 трактор, (з них 2744 колісних), 1347 сівалок, 743 зернозбиральних комбайнів, 19 кукурудзозбиральних комбайнів, 142 бурякозбиральні машини, 107 кормозбиральних комбайнів, 2309 вантажних та вантажно-пасажирських автомобілів. У порівнянні з 2011 р. в аграрних підприємствах зменшилась наявність усіх видів сільськогосподарської техніки, крім техніки для обробітку ґрунту (плугів, культиваторів, сівалок). Крім того, якщо в 2011 р. на один трактор в сільськогосподарських підприємствах припадало по 145 га ріллі, то в 2012 р. – по 151 га; на один кукурудзозбиральний комбайн прийшлося по 5701 га посівів кукурудзи на зерно проти 4841 га у 2011 р.; на один зернозбиральний комбайн у 2012 р. припадало по 360 га посівів зернових та зернобобових культур (без кукурудзи) проти 326 га в 2011 р. Сумарні енергетичні потужності сільськогосподарської техніки та робочої худоби (в перерахунку на механічну силу) в аграрних підприємствах за 2012 р. зросли на 2,2% і на кінець року склали 813 тис.кВт. На 100 га посівної площі в 2012 р. припадало по 151 кВт енергетичних потужностей, що на рівні 2011 р.

Закономірно, що зменшення кількості технічних засобів призводить до збільшення навантаження на одиницю техніки. Це означає, що при такому збільшенні навантаження посівних площ в розрахунку на один комбайн чи одиницю іншої техніки, необхідно так організувати виробництво, щоб не було ніяких перешкод для їх максимально ефективного використання, особливо в умовах погодної та іншої стохастичності. При цьому тенденція до централізації управління в такій ситуації є цілком об'єктивною.

Результати досліджень. Землеробство Тернопільської області нині характеризується значними змінами в структурі посівних площ. На Тернопільщині все більше сіють зернових культур, які в сучасних умовах розвитку економіки є найприбутковішими.

Крім того, результати досліджень вказують на те, що великим підприємствам, які в достатній мірі забезпечені фінансовими ресурсами комплектувати парк технічних засобів необхідно виходячи з власних можливостей, а малим, економічно слабким господарствам необхідно кооперувати кошти для закупівлі техніки й використовувати її на міжгосподарській основі. Це дасть змогу за менших капіталовкладень сформувати раціональний парк машин та інтенсивніше його використовувати. Створення міжгосподарських кооперативів з технічного забезпечення агроформувань – один із найраціональніших шляхів оновлення машинно-тракторного парку та зростання ефективності його використання.

Висновки. Сучасні тенденції ресурсного забезпечення аграрного виробництва досліджуваного регіону характеризуються збільшенням площі використовуваних сільськогосподарських угідь, в тому числі зростанням посівних площ, зменшенням кількості зайнятих працівників, низьким рівнем оплати праці, недостатньою кількістю матеріально-технічних ресурсів, що призводить до збільшення завантаженості технічних засобів в розрахунку на одиницю землі. Для підвищення ефективності використання наявного ресурсного потенціалу агроформувань в сучасних економічних умовах, велика роль відводиться механізмам державної підтримки аграрних товаровиробників, забезпеченню еквівалентного обміну між сільським господарством та іншими галузями національної економіки, пільговому кредитуванню, оподаткуванню тощо.

Список літератури: 1. *Вергун М.Г.* Підвищувати ефективність використання земельних, трудових і технічних ресурсів села / *М.Г. Вергун* // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 31–39. 2. *Вишневецька О.М.* Ресурсний потенціал підприємництва / *О.М. Вишневецька* // Економіка АПК. – 2008. – № 12. – С. 32–37. 3. *Деревець І.С.* Деякі аспекти матеріально-технічного та інженерного забезпечення АПК України / *І.С. Деревець* // Економіка АПК. – 2006. – № 3. – С. 12–16. 4. *Добіжжа Н.В.* Відтворення матеріально-технічної бази як основа зростання сільськогосподарського виробництва / *Н.В. Добіжжа* // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 78–83. 5. *Кирилов О.Д.* Формування ефективної стратегії розвитку підприємства в умовах інвестиційної уразливості / *О.Д. Кирилов* // Академічний простір. – 2008. – № 12. – С. 244–250. 6. Сільське господарство Тернопільської області за 2012 рік: [стат. збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2013. – 219 с.

Надійшла до редколегії 08.10.2013

УДК 338.43 (477.46)

Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі регіону / Саприкіна О. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 125–129. Библиогр.: 6 назв.

Определены современные проблемы ресурсного обеспечения производства сельскохозяйственной продукции. Проведен анализ состояния ресурсного потенциала аграрного сектора экономики и рассчитана его эффективность использования в сельскохозяйственных предприятиях Тернопольской области.

Ключевые слова: ресурсы, обеспечение, техническая оснащенность, сельскохозяйственные предприятия.

Certainly modern problems of the resource providing of production of agricultural goods. The analysis of the state of resource potential of agrarian sector of economy is conducted and his efficiency of the use in the agricultural enterprises of the Kharkov area is expected.

Keywords: resources, provision, a technical condition, the agricultural enterprises.

УДК 658.3

О. Е. СЕНИЧКИНА, аспірант, Харківський національний економічний університет

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ ПРАЦІВНИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Розкрито сутність та зміст понять “активізація інноваційної праці”, “метод активізації інноваційної праці”, виявлено методи активізації інноваційної праці у межах основних функцій управління персоналом.

Ключові слова: інноваційна праця, активізація інноваційної праці, метод активізації інноваційної праці

© О. Е. Сенічкіна, 2013

Вступ. В сучасних складних умовах функціонування економіки України виживати та успішно розвиватися можуть підприємства, орієнтовані на інноваційну діяльність, спрямовану на оновлення технологій виробництва, випуск нової конкурентоспроможної продукції, зміну методів виробництва, маркетингових заходів, що є також одним з головних чинників економічного та соціального прогресу всього суспільства. Зараз світовими лідерами є країни, які мають потужну промислову базу, що працює на основі новітніх технологій, та наукові конкурентоспроможні розробки на перспективу. Україна, нажаль, демонструє низькі показники здійснення та результативності інноваційної діяльності, тому на світовому ринку її сприймають, переважно, як постачальника сировини та інтелектуального донора. Загальновідомо, що інноваційна діяльність підвищує конкурентоспроможність підприємств та держав, дозволяє економічно використовувати їхній потенціал, надає можливість швидко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі та ефективно впливати на нього. Інноваційний процес, згідно до літературних джерел [1], є складним, суперечливим та багаторівневим, отже, ефективне здійснення інноваційної діяльності потребує вдосконалення традиційних моделей та форм управління інноваційною працею та інноваційними працівниками, від яких значною мірою залежить результат інноваційної діяльності. З огляду на це, активізація інноваційної праці з метою отримання її найвищих результатів стає одним з вирішальних чинників даного процесу, що вимагає розробки дієвих заходів підвищення інноваційної активності працівників та їхнього впровадження у практику сучасних вітчизняних підприємств.

Аналіз літературних даних і постановка проблеми. Дослідженню питань, пов'язаних з визначенням сутності та змісту активізації інноваційної праці працівників займаються багато вчених економістів, серед яких Галиця І.О., Барютин Л.С., Амоша О.І., Антонюк В.П., Землякін А.І., В.В. Стадник, Коваль Л.А., Лукянченко Н.Д., Мясникова О.В., Семікіна М.В., Твердушка Т.Б.. Однак, ще є значна кількість питань, як-то розмежування понять “активізація праці” та “активізація інноваційної праці”, виявлення сутності та формування переліку методів активізації, здатних підвищити ефективність інноваційної праці на вітчизняних підприємствах, що залишаються предметом гострих дискусій.

Метою статті є дослідження сутності та змісту активізації інноваційної праці працівників задля формування напрямів підвищення її результативності на вітчизняних підприємствах.

Для досягнення поставленої мети необхідно було вирішити наступні основні задачі:

1. визначити сутність понять “активізація”, “активізація праці”, “активізація інноваційної праці”
2. виявити основні методи активізації інноваційної праці працівників інноваційної діяльності

Результати досліджень. Результати теоретичного дослідження свідчать про розмаїття думок щодо визначення сутності “активізація”. Так, тлумачний словник розглядає активізацію як посилення діяльності, що вживається в значенні “спонукання до дії” [2].

Дуже близьким є поняття “активізація персоналу”, під якою науковцями у [3] пропонується розуміти систему заходів, що дозволяє підвищити активність трудової діяльності персоналу, тобто результатом активізації персоналу слід вважати його

активність. Розглядаючи поняття «активізація персоналу» більш детально, вчені виділяють його фінансову, інтелектуальну, кадрову, техніко-технологічну, політико-правову, інформаційну, екологічну, силову складові [3].

Досліджуючи чинники впливу активізації персоналу, одні фахівці [3] провідну роль надають мотивації та стимулюванню, оцінюванню й атестації персоналу, активному професійному навчанню, інші [4] – розподіляють їх на об'єктивні, обумовлені особливостями виробничого і невиробничого середовища, та суб'єктивні, пов'язані з відображенням зовнішніх умов у свідомості працівників відповідно до їхніх індивідуальних особливостей. Цей вплив здійснюється за допомогою певних мотиваційних методів, основними з яких є: організаційно-виробничі, соціально-економічні, адміністративні, правові, соціально-психологічні, інформаційно-роз'яснювальні [4].

Проблему активізації працівника ретельно досліджував Сідоров В.І. [5], який, вивчаючи проблему подолання кризи трудової активності, зауважував, що для цього потрібна ефективна система мотивації праці, яка має природньо-технічний та соціально-економічний боки, що і визначають її зміст.

Зазначені теоретичні аспекти активізації праці стосуються, перш за все, працівників традиційної праці, тому не завжди можуть бути без змін й удосконалення застосовані для активізації працівників інноваційної праці. Складність активізації саме цієї категорії працівників обумовлена як специфікою самої праці, так і їхніми особливими рисами.

Барютін Л.С. [1] зазначає, що активізація інноваційної праці є процесом стимулювання працівників, за допомогою якого можливо підвищити розумову активність, спонукати до пошуку нових рішень, створення нового продукту, виявлення творчих здібностей працівника. На думку автора, за допомогою стимулювання, активність працівника можна спрямувати на досягнення конкретного економічного результату, оскільки для підприємства важливим є не сама інноваційна праця, а її комерційний результат у вигляді приросту прибутку, зниження витрат, підвищення якості продукту.

Галиця І.О. [6], підкреслюючи необхідність активізації інноваційної праці працівників, розуміє під нею необхідність стимулювання творчості кожного із них. Як і попередник [1], наполягає на створенні відповідних систем, що дозволили б максимально використовувати її результати. Під стимулюванням інноваційної праці у даному випадку слід розуміти управління, що впливає на інтереси працівника, його розуміння соціальної потреби, через що він починає діяти, виходячи з внутрішніх потреб.

На основі поєднання процесів активізації інноваційної праці працівників та використання її результатів науковцями розроблена технологія інноваційного розвитку, що включає підсистеми акумуляції і моніторингу творчого потенціалу співробітників підприємств, розробки на базі найкращих ідей співробітників інноваційних продуктів, спільного володіння ними, стимулювання творчої активності співробітників на основі організації нетрадиційної (штучної) конкуренції за допомогою методу інноваційної номенклатури [6].

Активізація інноваційної праці, як стверджують Амоша О.І., Антонюк В.П., Землякін А.І. [7], потребує обґрунтування внутрішніх мотиваційних основ та зовнішніх стимулюючих чинників її розвитку. У результаті дослідження ними виявлена необхідність формування механізму стимулювання працівників на основі комплексно-цільової системи, шляхом сполучення ключових компонентів мотиваційно-поведінкового процесу: мотиваторів інноваційно-трудової поведінки людини, внутрішніх якісних рис працівника, методів стимулювання інноваційної активності.

Як зазначає Стадник В.В. [8], активізація інноваційної праці – це процес залучення до інноваційної діяльності працівників шляхом створення системи внутрішнього стимулювання. Стимулювання повинно мати постійний характер, бути гнучким, тобто змінюватися в залежності від зміни преференцій працівників, включати в себе матеріальні і нематеріальні (соціально-психологічні) складові.

Деякі вчені [9] вважають, що активізація інноваційної праці залежить від інноваційної активності працюючих та досягається за умови формування необхідних макроекономічних умов, регулювання заробітної плати на підприємстві та створення комфортних умов праці. На нашу думку, інноваційна активність працівника та підвищення її рівня є результатом ефективної реалізації відповідних заходів з активізації інноваційної праці.

Засоби активізації розглядають Лук'янченко Н.Д. та Бунтовський С.Ю. [10], однак, не пояснюючи мету та результатів їхнього впровадження. Згідно до думки науковців, для активізації інноваційної праці необхідним є визначення шляхів розвитку інноваційної активності працюючих, факторів впливу на сприйняття інноваційної поведінки працівників, розвитку необхідних характеристик працівника, створення сприятливих умов праці та розробки раціональних мотивуючих систем.

Переважно засобам активізації присвячує свої праці Мясникова О.В. [11], яка розподіляє фактори активізації інноваційної праці на економічні, організаційні, морально-психологічні.

Згідно до Твердушка Т.Б. [12], "... активізація інноваційної праці має включати сукупність простих і складних взаємопов'язаних та взаємодоповнюючих ключових підсистем (функцій, принципів, засобів і форм активізації інноваційної праці), які визначають зміст, порядок розробки і функціонування систем та дозволяють за мінімальних витрат ресурсів і часу задовольнити вимоги інноваційної політики, техніко-технологічних та організаційно-економічних аспектів розвитку виробництва". До основних функцій активізації інноваційної праці вченим віднесено основні функції менеджменту, згідно до кожної з яких виокремлено відповідні засоби активізації.

Для активізації творчості працівника, на думку науковців у [13], необхідним є створення дієвого механізму мотивації, який, для отримання бажаного результату, має постійно змінюватися, містити внутрішні і зовнішні позитивні й негативні мотиви.

Семикіна М.В. [14] активізацію розглядає через визначення інноваційної мотивації, тобто, на її думку, це система взаємодоповнюючих та взаємообумовлених стимулів й мотиваційних важелів, які повинні впливати на працівника, спрямовуючи його на активізацію творчих здібностей, з метою створення нових продуктів, послуг, інших новинок та їхнього впровадження, використання та комерціалізацію задля отримання ефекту.

Терещенко Н.В. [15] вважає, що активізувати працівника задля здійснення інноваційної праці можливо лише за умови спільної мотивації, як на рівні держави, так і на рівні окремих підприємств.

Результати проведеного дослідження надають можливість дійти до певних висновків. Так, більшість вчених під активізацією інноваційної праці працівників розуміють тільки засоби її досягнення, не звертаючись до самого визначення поняття, з чого стає незрозумілим, для чого вона потрібна, на кого спрямована, яких результатів можливо досягти за її допомогою. Вчені, розглядаючи активізацію традиційної та інноваційної праці, пропонують використовувати тільки окремі засоби активізації [13], не зважаючи на особливості самої праці та особистісні риси працівників. Розглядаючи пропозиції вчених, можна їх умовно поділити на чотири групи: одні пропонують активізувати інноваційну працю за допомогою мотивації працівників, інші – шляхом стимулювання, деякі – інтегруючи системи мотивації та стимулювання, й останні – за допомогою реалізації функцій менеджменту із застосуванням у межах кожної певних засобів активізації.

На наш погляд, вірним буде вважати, що активізація інноваційної праці є процесом зміни трудової поведінки працівника із інертної на активну з метою створення інноваційно-активного працівника, націленого на досягнення високих результатів діяльності у вигляді інноваційних пропозицій та рішень, ідей, проектів та продуктів відповідно до стратегічних цілей підприємства.

Це є можливим завдяки безперервному застосуванню прогресивних методів активізації, які будуть змінюватися відповідно до зміни преференцій працівників, що сприятиме посиленню цілеспрямованої творчої діяльності у вигляді інноваційної активності працівника. Щодо методів активізації, то необхідним є органічне поєднання традиційної та інноваційної складових, тому доцільним буде спиратися на пропозицію автора у [12] щодо вибору засобів активізації у межах основних функцій менеджменту, але, згідно до обраного напрямку дослідження, з більшою орієнтацією на особистість працівника, особливості та характеристику його трудової поведінки, рис, ролей у виробництві, специфіку самої інноваційної праці.

Взагалі визначення сутності “метода активізації праці” у вітчизняній літературі не існує, його зазвичай вживають у вигляді переліку певних засобів активізації. Згідно до Вікіпедії, “метод” (від др.-греч. Μέθοδος – шлях дослідження або пізнання, від μετά- + ὁδός «шлях») – це систематизована сукупність необхідних кроків та дій для вирішення конкретної задачі або досягнення певної мети. Великий тлумачний словник визначає “метод” як спосіб досягнення якої-небудь мети, вирішення конкретного завдання [16]. Отже, під терміном “метод активізації праці” можна розуміти сукупність дій спрямованих на підвищення рівня трудової активності працівників.

Методи активізації інноваційної праці слід реалізовувати у межах функцій управління персоналом, використовуючи організаційні, адміністративні, економічні і соціально-психологічні методи. Однак, специфічні особливості інноваційної праці, безумовно, впливають на зміст управлінських функцій й доцільність застосування певних методів.

Аналіз доробку вітчизняних та зарубіжних вчених [1] не виявив жодної точки зору щодо переліку та змісту функцій управління працівниками, зайнятими саме інноваційною працею. Вчені досліджують лише функцію управління та розробляють різноманітні шляхи її вдосконалення, не звертаючись при цьому до інших функцій.

Однак, практикою доведено [17], що досягнення найкращих результатів інноваційної праці можливе за умови поєднання та раціонального використання усіх функцій управління персоналом, з урахуванням інноваційного характеру його діяльності. З метою виявлення функції управління, що можуть бути ефективно застосовані для інноваційних працівників, доцільним є аналіз літературних джерел, присвячених управлінню персоналом, його основним функціям та методам. Зміна змісту функцій з огляду на характер інноваційної праці відповідно впливає на вибір конкретних методів активізації (табл.).

Перелік функцій управління, їх зміст та відповідні методи активізації працівників з урахуванням специфіки та особливостей інноваційної діяльності, наведено в таблиці.

Таблиця. Функції та методи активізації інноваційної праці працівників

№	Функції управління	Функції управління інноваційним персоналом	Методи активізації
1	2	3	4
1	Планування	Планування інноваційного персоналу	розрахунок планових показників кількості інноваційного персоналу на базі стратегій інноваційної діяльності підприємства, його потужностей та місії; планування кількості працівників відповідно до графіку виконання інноваційних функцій та обов'язків; розробка оціночних тестів відповідності кандидатів на вакантні посади
		Обґрунтування способів рекрутування	аналіз ринку праці щодо наявності кандидатів та докторів наук відповідно до потреб підприємства; аналіз потенційних джерел інноваційних працівників та реалізація засобів їх залучення з урахуванням рис та специфічних властивостей характеру; впровадження прогресивних засобів залучення інноваційних працівників: <ul style="list-style-type: none"> - підбір за допомогою тематичних конференцій, присвячених успішним проектам та власним досягненням працівників; днів відкритих дверей, як орієнтованих на випускників ВНЗ або студентів старших курсів; ярмарок вакансій та днів кар'єри, що спрямовані на підвищення інтересу молодих фахівців до підприємства; exclusive search (ексклюзивний пошук, прямий); Head hunting; Preliminary (Прелімінарінг); - розміщення іміджевих статей та інтерв'ю зі співробітниками підприємства у виданнях, які висвітлюють ринковий сегмент діяльності, присвячених питанням працевлаштування; - спонсорство студентських заходів, конкурсів, конференцій; - проведення лекцій та семінарів фахівцями підприємства у ВНЗ на профільних факультетах; - розміщення іміджевої реклами в ЗМІ
		Планування кар'єри, забезпечення професійно-посадового зростання працівника	інформування щодо можливостей просування службовими сходами; побудова кар'єрограми; розробка системи стимулювання підвищення кваліфікаційного рівня працівника
		Маркетинг персоналу	забезпечення попиту на робочі місця підприємства з боку творчих працівників; використання інструментів зовнішнього маркетингу, орієнтованого на залучення працівників шляхом спонукання до професійного росту, формування сприятливого іміджу підприємства, його репутації, позитивного сприйняття клієнтами, громадськістю й інститутами влади
2	Організація	Підбор, оцінка, добір і прийняття на роботу працівників	підбір працівників згідно до планової потреби; оцінка наявності у працівників необхідних для виконання інноваційних завдань рис та здібностей за допомогою тестування; оцінка відповідності кандидатів вакантній посаді на підставі оціночних тестів

Продовження таблиці

1	2	3	4
		Адаптація та розвиток працівників	роз'яснення цілей та умов праці; створення підрозділу з навчання; забезпечення постійного навчання (внутрішнього та зовнішнього) працівників та їх професійного розвитку; чітке визначення обов'язків на різних стадіях інноваційного процесу; забезпечення праці новітніми розробками; забезпечення доступу до ринків інноваційної продукції
		Забезпечення оптимального режиму праці	складання гнучких графіків роботи та відпусток; надання можливості самостійного планування робочого часу; забезпечення умов для повноцінного відпочинку; надання необхідного рівня свободи при виконанні завдань та відсутність тиску; створення банку вільного часу
		Забезпечення внутрішньої та зовнішньої комунікації	створення умов для інтенсивного спілкування працівників у процесі обміну ідеями; відсутність внутрішніх бар'єрів між підрозділами та співробітниками; створення системи неформальних відносин; організація корпоративних свят та відпочинку; забезпечення двустороннього зв'язку між співробітниками та управлінцями; забезпечення мобільності вертикальних і горизонтальних зв'язків; підтримка міжнародних контактів між працівниками
		Управління витратами на персонал	формування бюджету залучення, навчання, оцінки, оплати персоналу, соціальних витрат у чіткій відповідності із прибутком від інноваційної праці співробітника; створення резервного фонду для фінансування перспективних досліджень та розробок
		Забезпечення безпеки, охорони праці і здоров'я співробітників	організація зручних робочих місць; облік індивідуальних запитів і побажань, пов'язаних зі станом здоров'я та формування на підставі цього графіку оздоровчих заходів; організація на підприємстві системи медичного обслуговування
		Планування і розвиток організаційної культури	інформування співробітників про етичні норми, цілі і цінності підприємства, культивування організаційних цінностей; заохочення до поваги традицій підприємства, розвиток між працівниками відносин взаємної поваги, доброзичливості, співробітництва і підтримки; забезпечення позиції керівника як приклада трудової поведінки з метою формування у підлеглих правил поведінки; позитивна реакція керівництва на невдачі працівників з об'єктивних причин, подальше заохочення його ініціативи; постійне навчання працівників з метою пропаганди і закріплення бажаного ставлення до справи, прояву творчої ініціативи; підтримка організаційних традицій та порядків; впровадження корпоративної символіки (в упаковці продукції, рекламних матеріалах, оформленні підприємства, на транспортних засобах, у робочому одязі, сувенірній продукції)
		Формування іміджу для партнерів, конкурентів	підтримка для створення внутрішнього іміджу кадрової політики (рівень заробітної плати, повноваження співробітників, можливості просування службовими сходами, премії та внутрішні комунікації); орієнтація і тренінги співробітників; заохочувальні заходи; створення зовнішнього іміджу шляхом розсилки потенційним партнерам і клієнтам інформаційних листівок про створення, цілі і загальні стратегії підприємства; чітке акцентування уваги на певному сегменті ринку та якості пропонованого товару; дотримання принципів ділової етики; блокування непотрібної або шкідливої інформації про підприємство із зовнішнього середовища; встановлення і підтримка спілкування, взаєморозуміння, співробітництва між підприємством та зовнішнім середовищем; створення банку пропозицій покупців щодо поліпшення якостей та функціональних характеристик товару
		Інформаційне забезпечення	формування системи інформаційного забезпечення підприємства; акумуляція достовірної інформації про хід роботи (хто і над якою ідею працює – висновки, акти або протоколу випробування);

Продовження таблиці

1	2	3	4
			впровадження банку ідей та використання творчого часу; забезпечення можливості обміну професійним досвідом; створення стендів з виокремленням стратегії підприємства, його цілей та місії
3	Мотивація	Спонування персоналу до ефективної інноваційної праці	підтримка поведінки, спрямованої на створення інновацій; забезпечення узгодження організаційних і особистісних цілей працівників, збагачення цінностно-мотиваційної сфери; підтримка ініціативи; спрямування системи заохочень на задоволення потреб вищого порядку
		Забезпечення престижності професії	формування користності ролі працівника в процесі реалізації завдань; пропаганда в корпоративних засобах інформації про престижність професії; підвищення соціального статусу інноваторів; проведення організаційно-масових заходів (конкурси, вистави), спрямованих на демонстрацію результатів праці інноваторів; надання можливості публікації статей, монографій, участі у наукових конференціях; забезпечення справедливого рівня заробітної плати; надання привілеїв відповідно обіймаємій посаді
		Аналіз потреб та цінностей працівників	регулярне анкетування працівників щодо виявлення актуальних потреб; розробка програм задоволення потреб
		Формування духу творчості у працівників	постійна підтримка творчого духу у працівників шляхом гласного заохочення до інноваційної діяльності, створення систем матеріального, нематеріального та соціального заохочення; надання вільного часу для ознайомлення з новинками на ринку, науковою літературою; підвищення змістовності роботи, насичення її творчими, нестандартними завданнями; забезпечення працівника цікавою роботою відповідно до виконуваної на підприємстві ролі; покладання на працівника відповідальності за результати діяльності
		Моральна винагорода працівників	публічний вираз подяки працівнику: запровадження дошок подяк, публічний вираз подяки за високі результати діяльності; впровадження в практику заохочувальних днів працівників за їхні досягнення; надання пам'ятних нагород: розробка візиток для співробітника із зазначенням заслуг і досягнень; зйомка кращих працівників в рекламних роликах підприємства й т.і.; надання статусних заохочень: залучення співробітників до спеціального органу управління «колегиї підприємства» (найкращих представників всіх напрямів за вибором керівництва підприємства та підрозділів); вручення нагород десяти кращим працівникам, обраним на основі опитувань колег; створення зали слави з фотографіями кращих працівників; оренда рекламного щита з розміщенням вітального повідомлення для найкращих працівників; надання цінних подарунків у вигляді: коштовних сувенірів, квитків на престижні спектаклі, подорожей за рахунок підприємства; організація розважальних подій (корпоративів за участю керівників, працівників та їх родичів)
		Делегування повноважень	надання можливості участі у нарадах вищого рівня; залучення до процесу прийняття рішень
		Обґрунтування розмірів матеріальної винагороди	диференційований підхід до розподілу винагороди відповідно до кваліфікації, обсягів запропонованих та реалізованих наукових та технічних рекомендацій; врахування значущості винаходів та проданих ліцензій; вимір економічної ефективності практичного результату; оцінка кількісних та якісних показників діяльності
		Соціальне забезпечення співробітників	соціальне страхування за віком, хворобою, інвалідністю, від нещасних випадків, надання психологічної і юридичної допомоги, транспортних та інших послуг; будівництво житла для співробітників; надання різноманітних пільг
4	Контроль	Оцінка результатів інноваційної діяльності і трудового потенціалу персоналу	атестація працівників з метою оцінки рівня їхнього розвитку, ефективного розподілу працівників задля виконання поставлених завдань; визначення результатів інноваційної праці (ефективність, витрати) та розрахунок справедливого розподілу заохочення; спільна розробка шкал оцінювання завдань для узгодження досягнутих результатів із розміром заохочення

Закінчення таблиці

1	2	3	4
		Аналіз та оцінка ефективності праці	постійний аналіз результатів діяльності працівників, оцінка поточних інноваційних результатів; оцінка реальності та перспективності планованих інноваційних проектів, розробка критеріїв їхньої оцінки;
		Контроль за персоналом, забезпечення дисципліни й організаційного порядку	визначення контрольних точок з метою підвищення інформованості працівників щодо дат та способів контролю їхньої діяльності; інформування робітників про застосовані методи контролю; забезпечення гласності результатів контролю і високого рівня справедливості винагороди; визначення напрямів заохочення за дотримання трудової дисципліни; розробка організаційних правил кодексу поведінки, норм дисципліни

Джерело: розроблено автором

Всі функції управління взаємопов'язані між собою і в сукупності утворюють певну систему роботи з персоналом. Тому, якщо у складі однієї з функцій відбуваються зміни, то пов'язані функціональні завдання та обов'язки також вимагають коригування.

Висновки:

1. Активізація інноваційної праці є процесом зміни трудової поведінки працівника із інертної на активну з метою створення інноваційно-активного працівника, націленого на досягнення високих результатів діяльності у вигляді інноваційних пропозицій та рішень, ідей, проектів та продуктів відповідно до стратегічних цілей підприємства.

2. Активізація інноваційної праці є можливою завдяки безперервному застосуванню прогресивних методів активізації, які будуть змінюватися відповідно до зміни преференцій працівників, що сприятиме посиленню цілеспрямованої творчої діяльності у вигляді інноваційної активності працівника. Щодо методів активізації, то необхідним є органічне поєднання традиційної та інноваційної складових, тому доцільним буде спиратися на пропозицію автора у [39] щодо вибору засобів активізації у межах основних функцій менеджменту, але, згідно до обраного напрямку дослідження, з більшою орієнтацією на особистість працівника, особливості та характеристику його трудової поведінки, рис, ролей у виробництві, специфіку самої інноваційної праці.

Список літератури: 1. Основы инновационного менеджмента. Теория и практика. Учебник / Л.С. Барютин и др.; под ред. А. Казанцева, Л.Э. Мындель. 2-е изд. перераб. и доп. – М.: ЗАО «Издательство» Экономика», 2004 – 518 с. 2. Універсальний словник енциклопедія [Електронний ресурс]: Режим доступу – <http://slovo.org.ua/30/53392/26046.html> 3. Бондарчук Г.М. Активізація персоналу підприємства як спосіб ефективного управління. [Електронний ресурс]: Режим доступу – <http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=5755> 4. Шаповал В.М. Економіка підприємства: Навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів. – Київ, Центр навчальної літератури, 2010. – 488 с. 5. Сидоров В.И., Тарасенко Т.В., Шедякова Т.Е. Единство традиций и инноваций в системе трудовой мотивации трансформационной экономики: монография. – Х.: ХНУ имени В.Н. Каразина, 2009. – 336 с. 6. Галиця І.О. Потенціал інноваторів: механізми використання / За ред. НАН України Б.В. Буркинського. – Одеса: ППРЕД НАН України, 2005. – 298 с. 7. Активізація інноваційної діяльності: організаційно-правове та соціально-економічне забезпечення: Монографія / О.І. Амоша, В.П. Антонюк, А.І. Землякін та ін. / НАН України. Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2007. – 328 с. 8. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: монографія / В.В. Стадник. – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 271 с. 9. Коваль Л.А. Соціально-економічні важелі активізації інноваційної праці на промислових підприємствах: автореф. Дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: спец.08.09.01 “Демографія, економіка праці, соціально економіка і політика” / Л.А. Коваль. – К., 2002 – 20 с. 10. Лук'янченко Н.Д., Бунтовський С.Ю. Управління розвитком інноваційної праці: теорія та практика: монографія / Лук'янченко Н.Д., Бунтовський С.Ю.; МОН України. Донецький нац. ун-т. -Донецьк: ДонНУ, 2011. – 169 с. 11. Мясникова О.В. Инновационный потенциал предприятий и факторы его активизации / О.В. Мясникова, А.Л. Кадошко // Инновационные образовательные технологии. – 2013. – №1 (33). – с. 69–75. 12. Твердушка, Т. Б. Активізації інноваційної праці у контексті конкурентних змін на промисловому підприємстві / Т. Б. Твердушка. – С. 118–122. Соціально-трудова відносина: теорія та практика [Текст] : зб.

наук. пр. / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. Вадима Гетьмана"; [голова редкол.: А. М. Колот]. – К. : КНЕУ, 2011. №2 (4). – 2012. – 191 с. **13.** Інноваційна діяльність: стимули та перешкоди: Монографія / *Петрової І.Л., Шпильової Т.І. та Сисоліної Н.П.* за наук. ред. проф. *Петрової І.Л.* – К.: Дорадо, 2010. – 320 с. **14.** *Семикіна М.В.* Мотивація конкурентоспроможної праці: теорія і практика регулювання. – Кіровоград: ПіК, 2003 – с. 190–191. **15.** *Терещенко Н.В.* Особливості формування інноваційної праці та інноваційної діяльності як складових державної стратегії в умовах розвитку економіки знань [Електронний ресурс]: Режим доступу – http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Stvtp/2012_1/22.pdf **16.** Великий тлумачний словник [Електронний ресурс]: Режим доступу – <http://sum.in.ua> **17.** *Родионова Е.В.* Инновационный подход к управлению персоналом / *Родионова Е.В.* // Современная экономика: проблемы, тенденции, перспективы. – 2011. – № 5. [Електронний ресурс]: Режим доступу – http://media.wix.com/ugd/a836c9_1e8ae0d4929b9c593a7b9a21248cb9b9.pdf

Надійшла до редакції 25.10.2013

УДК 658.3

Сутність та зміст активізації інноваційної праці працівників підприємства / Сенічкіна О. Е. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52 (1025). – С. 129–138. Библиогр.: 16 назв.

Раскрыта сущность и содержание понятий "активизация инновационной работы", "метод активизации инновационной работы", выявлены методы активизации инновационной работы в рамках основных функций управления персоналом.

Ключевые слова: инновационная работа, активизация инновационной работы, метод активизации инновационной работы.

The essence and the meaning of "activation innovative work", "method of activation innovative work", found for activation of innovation work within the confines of the main functions of human resource management.

Keywords: innovation work, increased innovation work, the method of activation of innovative work.

УДК 658.26:334.716

Л. П. СКОТНІКОВА, канд. економ. наук, доц., НТУ «ХПІ»;
С. С. ШТОНДА, магістрант, НТУ «ХПІ».

ФАКТОРИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

У роботі проведено аналіз існуючих методів визначення собівартості енергомашин на стадії проектування та зроблено висновки щодо доцільності застосування агрегатно-вузлової моделі, розробленої за допомогою функціонально-вартісного аналізу. За результатами досліджень техніко-економічних показників виробництва парових теплофікаційних і конденсаційних турбін був запропонований перелік основних та додаткових показників оцінки турбіни на стадії проектування.

Ключові слова: енергетичне машинобудування, економічна оцінка, показники, собівартість, економічний ефект.

Вступ. Важливим напрямом промисловості, що визначає технічний прогрес народного господарства є машинобудування. Саме підприємства, що входять до машинобудівного комплексу, займаються розробкою і освоєнням виробництва нових конструкцій машин і обладнання та принципово нових технологічних процесів. Енергомашинобудування є одним з головних напрямів машинобудівного комплексу і народного господарства в цілому через значний вплив на технічний рівень й темпи розвитку енергетики та інших галузей матеріального виробництва. Рівень якості енергообладнання, трудомісткість його виробництва, монтажу, а також технічного

обслуговування безпосередньо впливають на ефективність використання матеріальних та трудових ресурсів підприємств енергомашинобудування і, як наслідок, на загальну економічну ефективність діяльності цих підприємств. Процеси скорочення запасів органічного палива і зростання його вартості призвели до загострення питань щодо підвищення економічності виробництва електроенергії на теплових електростанціях, а також збільшення потужностей на атомних електростанціях.

Аналіз останніх досліджень та літератури Проблемі підвищення ефективності діяльності підприємств приділяли увагу науковці Ю.М.Соболев, Карпунін [2], О.Н.Зайцев [3], О. М. Богма [4] та інші. Враховуючи особливості розвитку вітчизняного енергомашинобудування наразі існує необхідність у подальшому дослідженні зазначених проблем.

Мета досліджень, постановка проблеми Обґрунтування та розробка науково-методичних рекомендацій з удосконалення економічної оцінки енергетичних машин на стадії проектування. Визначення факторів підвищення ефективності діяльності підприємств енергомашинобудівного комплексу.

Матеріали досліджень Теплову економічність турбоустановки характеризує її коефіцієнт корисної дії (ККД), який визначається відношенням електричної потужності генератора до кількості тепла, яке підводиться до турбоустановки. В умовах ринкової економіки важливе значення має зменшення витрат шляхом економії власних ресурсів. У зв'язку із цим доцільно буде розглянути існуючі методи визначення витрат на виробництво обладнання, що проектується і економічного ефекту від його створення.

Технічна підготовка виробництва в енергомашинобудуванні має деякі особливості. Специфіка полягає в тому, що дослідний зразок не виготовляється, і тому усі заходи на технічну підготовку виробництва безперервно пов'язані з виробництвом. Енергомашинобудування відрізняється серед інших напрямів машинобудівного комплексу високою матеріалоємністю та крупними габаритами об'єкта проектування. Відомо, що $\frac{3}{4}$ витрат на створення нової машини закладаються на стадії конструкторської підготовки виробництва.

Першим й найбільш відповідальним етапом є розробка технічного завдання. На цьому етапі формується якість майбутнього енергообладнання. Від того, наскільки правильно з економічної точки зору будуть обґрунтовані його технічні параметри, настільки залежить величина економічного ефекту від виробництва і подальшого використання нового обладнання, а також успіх реалізації його якості. Економічна оцінка виготовлення обладнання дозволяє обрати оптимальний варіант його технічного рішення серед існуючих. Правильний вибір варіантів технічного рішення в енергетиці має важливе значення, оскільки нові енергетичні об'єкти потребують величезних капіталовкладень. Розрахунок економічної ефективності необхідно виконувати на кожному етапі проектування на стадіях технічної підготовки виробництва. У подальшому з врахуванням нормативів витрат матеріальних і трудових ресурсів на виготовлення обладнання розрахунок економічної ефективності уточнюється.

Собівартість є важливим показником, який використовується для розрахунку економічного ефекту. Відомі наступні методи визначення собівартості проектних машин:

1. Метод питомої ваги собівартості машин-аналогів на одиницю основного технічного параметру. Таким основним параметром на стадії проектування є маса виробу або його номінальна потужність. Цей метод є дуже приблизним і користуватися ним для розрахунку собівартості складного енергообладнання є недоцільним.

2. Структурний метод оснований на розрахунку матеріальних витрат та їх питомої ваги в собівартості виробу по аналогічним машинам.

На стадії технічного проектування загальні методи розрахунку собівартості в цілому по машині недоцільні. Тобто собівартість розраховують по окремих агрегатах та вузлах. На стадії робочого проекту собівартість може бути розрахована подетальним методом (глибока диференціація конструктивних елементів машин)

Існуючі методи визначення економічного ефекту нової техніки в енергомашинобудуванні відомі. Складовою розрахунку економічного ефекту є витрати споживача. Вартість електричної і теплової енергії є важливим економічним показником роботи енергопідприємств. Основну частку питомої ваги в калькуляції собівартості продукції на теплових електростанціях складають витрати на паливо.

Річні витрати палива на виробництво електроенергії електростанціями визначаються кількістю виробленої енергії і залежать від типу і потужності основного обладнання (турбін, котлів, трансформаторів), стану обладнання, графіків завантаження, тощо. Витрати на виробництво електроенергії у споживача мають пряму залежність від надійності енергообладнання, від ступеню його готовності до навантаження.

З надійністю пов'язаний цілий комплекс питань. Ці питання стосуються забезпечення необхідної міцності всіх елементів котельних і турбінних агрегатів, що працюють в умовах високого та надвисокого закритичного тиску і температури. Кращим способом визначення надійності є вірогідний розрахунок втрат від порушення надійності – відмова у роботі. Проблема економіки надійності теплових енергетичних блоків в енергосистемі значною мірою пов'язана з питаннями маневрових властивостей окремих паротурбінних агрегатів, які визначаються часом пуску з холодного та гарячого стану. Тривалість пускового періоду ще значна внаслідок чого є непродуктивні витрати палива.

Розрахунок економічного ефекту від виробництва і використання енергетичних машин необхідно здійснювати на основі техніко-економічних показників, які б враховували:

- 1) потреби в новій техніці;
- 2) задоволення потреби згодом, межа її насиченості;
- 3) матеріальні збитки споживачів від можливого виходу з ладу нового обладнання й збитки від дій, що попереджували б такі збитки.

Враховуючи особливості проектування в енергомашинобудуванні та існуючі проблеми визначення економічного варіанту, доцільно вирішити ці задачі в таких напрямках:

- 1) розрахунок прямих витрат і визначення собівартості енергомашини;
- 2) визначення ефективності від виробництва та використання енергетичних машин в умовах невизначеності вихідних даних

Результати досліджень У результаті досліджень техніко-економічних показників виробництва парових теплофікаційних і конденсаційних турбін визначений доцільним такий перелік основних та додаткових показників оцінки турбіни на стадії проектування:

1) показники призначення: номінальна потужність турбіни (МВт), питома вага теплоти (ккал/кВт-год), суха маса (кг);

2) показники надійності : коефіцієнт готовності;

3) показники економічного використання сировини, матеріалів, трудових ресурсів: трудомісткість виготовлення (н/год), питома витрата трудомісткості (н/год/МВт; н-год/кг), коефіцієнт використання матеріалу, повна собівартість виробництва машини (грн.), питома вага собівартості (грн./МВт; грн./кг);

4) показники стандартизації та уніфікації: коефіцієнт уніфікації конструктивних елементів.

Результати проведеного аналізу техніко-економічних характеристик парових конденсаційних, теплофікаційних і турбін для АЕС призвели до таких висновків:

Зміни питомих і відносних величин собівартості і зокрема матеріальних витрат, а також трудомісткості від зміни основного технічного параметру (номінальна потужність, маса) по машині в цілому і по його збірним одиницям неоднакові. Це означає, що приблизні методи розрахунку собівартості по турбіні в цілому використовувати не можна.

Крім того в енергомашинобудуванні висока ступінь стандартизації і конструктивної уніфікації машин. Тому найбільш доцільно визначати витрати на стадії проектування, застосовуючи агрегатно-вузлову модель складену за допомогою методу функціонально-вартісного аналізу (ФВА). [1] При використанні методу ФВА на стадії проектування можливий системний підхід до рішення задач забезпечення функціональної корисності і якості обладнання при мінімальних витратах на його виготовлення і експлуатацію [2].

Для визначення собівартості оптимального варіанту необхідно вирішити такі питання:

1. Вибір співставлення типопредставників виробів. Співставленість має бути по енергетичному ефекту – однакові навантаження (електричне, теплове); по якісним параметрам продукції – надійність енергопостачання, довгостроковість обладнання; по фактору часу – приведення економічних результатів і витрат до одного розрахункового року.

1.1 Аналіз номенклатури основних збірних одиниць машини – аналога. Систематизація інформації: визначення і класифікація функцій, які виконуються збірними одиницями.

1.2 Визначення витрат по функціональним елементам машини-аналога.

2. Проведення порівняльного аналізу енергообладнання, яке проектується, з обладнанням – аналогом.

2.1 Аналіз варіантів можливих конструкторських рішень, схеми, компоновки машини.

2.2 Визначення номенклатури основних збірних одиниць кожного варіанту.

2.3 Формулювання функцій, які виконують збірні одиниці. Розробка класифікатора функцій. Головними критеріями оцінки конструкторських рішень є працездатність, його економічна доцільність, наявність ресурсів для його здійснення, конструкторські, технологічні особливості.

2.3.1 Складання таблиці технічних параметрів збірних одиниць і самої машини.

2.3.2 Розробка функціональної схеми виробу.

2.3.3 Складання таблиці основних економічних показників по збірним одиницям і по виробу в цілому.

2.4 Визначення витрат на виробництво і функціонування основних збірних одиниць енергообладнання, пов'язаних з виконанням функцій.

2.4.1 Розрахунок витрат на уніфіковані, стандартизовані збірні одиниці здійснюється на основі їх номенклатури і витрат на кожен збірну одиницю.

3. Проведення співставленого аналізу витрат по функціональним елементам варіантів конструкторських рішень для визначення оптимального варіанту.

4. Собівартість енергообладнання на стадії проектування визначається у вигляді агрегатно-вузлової моделі.

Висновки Зміни питомих і відносних величин собівартості і зокрема матеріальних витрат, а також трудомісткості від зміни основного технічного параметру (номінальна потужність, маса) по машині в цілому і по його збірним одиницям неоднакові. Крім того в енергомашинобудуванні високий ступінь стандартизації і конструктивної уніфікації машин. А тому найбільш доцільно визначати витрати на стадії проектування, застосовуючи агрегатно-вузлову модель, розроблену за допомогою функціонально-вартісного аналізу.

Список літератури: 1. *Соболев Ю.М* Основы метода экономического анализа и поэлементной отработки конструкции. / Ю.М. Соболев. – М.: Экономика, 1978. – 135 с. 2. *Карпунин М.И.* Функционально - стоимостной анализ – эффективный метод снижения затрат / М.И. Карпунин // Электротехника. – 1978. – № 9. – с. 55-58. 3. *Зайцев О.Н.* Украинский энергомаш восстанавливает силы / О.Н. Зайцев // Металл бюллетень Украина. – 2005. № 3 (93). – С. 28–48. 4. *Богма О.М.* Визначення проблем та перспектив розвитку вітчизняних підприємств енергетичного машинобудування/ О.М. Богма // Держава та регіони. Серія: економіка та підприємництво. – 2010. –№ 1. – С.36-40.

Надійшла до редакції 09.10.2013

УДК 658.26:334.716

Фактори підвищення ефективності діяльності підприємств енергетичного машинобудування / Скотнікова Л. П., Штонда С. С. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52 (1025). – С. 138–142. Библиогр.: 4 назви.

В работе проведен анализ существующих методов определения себестоимости проектируемых энергомашин и сделаны выводы о целесообразности применения агрегатно-узловой модели, разработанной при помощи функционально-стоимостного анализа. По результатам исследований технико-экономических показателей производства паровых теплофикационных и конденсационных турбин был предложен перечень основных и дополнительных показателей оценки турбины на стадии проектирования.

Ключевые слова: энергетическое машиностроение, экономическая оценка, показатели, себестоимость, экономический эффект.

The paper analyzes the existing methods for determining the cost of projected power machines and draw conclusions about the usefulness of aggregate – the nodal model developed using functional – cost analysis . According to the research of technical and economic indicators of the steam heating and condensing turbines were offered a list of primary and secondary indicators to measure the turbine at the design stage.

Keywords: Power engineering, economic evaluation, indicators, cost, economic impact.

УДК 330.101

Е. О. СТРИЖАК, канд. экон. наук, доц., докторант, ХНЭУ, Харьков**МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЙ ПЛЮРАЛИЗМ
В СОВРЕМЕННОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ТЕОРИИ**

В статье обоснована необходимость применения принципа методологического плюрализма в современной экономической теории, что связано с изменениями предметного поля исследований экономической науки в глобальной экономике. Также автором выделены особенности методологического базиса современной экономической теории, обусловленные развитием социально-экономических отношений при смене технологических укладов.

Ключевые слова: методологический плюрализм, экономическая теория, экономическая методология, научный метод.

Введение. Финансово-экономический коллапс, охвативший большую часть мирового сообщества в 2008 г., неблагоприятно сказался на социально-экономической сфере, а также на общественно-политической жизни общества. Большинство стран постсоветского пространства испытали негативные последствия кризиса и с трудом справляются с его последствиями, лишь за пять лет выходя на предкризисные объемы производства. Так, по данным, представленным в ежегодном докладе ООН «Мировое экономическое положение и перспективы в 2013 г.» [1, с. 1], в 2012 г. темпы экономического роста в Содружестве Независимых Государств (СНГ) и Грузии, рассчитанные по показателю ВВП (табл. 1), составили примерно 3,8 %, что значительно ниже потенциального показателя, и, по прогнозам, в 2013 г., сохранятся на аналогичном уровне, поскольку сложное состояние мировой экономики по-прежнему сказывается на экономическом развитии стран региона.

Как видно из табл. 1, замедление темпов роста ВВП (а в некоторых странах и вовсе отрицательные темпы роста) было наиболее значительным в 2009 г., а начиная с 2010 г. государства постепенно преодолевают последствия разрушительного кризиса. Однако, несмотря на возвращение к докризисным объемам ВВП, последствия кризиса продолжают сказываться на всех областях деятельности общества. Поэтому на преодоление негативных последствий кризиса необходимо ориентировать потенциал и методологический инструментарий современной экономической науки. По мнению Г. А. Родиной, экономическая наука вырабатывает соответствующий двусторонний ответ на вызовы времени: а) методологический (специфика методов исследования); б) теоретический (предмет исследования, теории). То есть и методология, и теории возникают в определенное время, зачастую в определенной месте, для решения конкретных текущих задач экономического развития и остаются актуальными (востребованными) до тех пор, пока обладают прогностической силой [2, с. 26]. В этом контексте экономическая наука, по сути, представляет собой органичное единство экономической теории и экономической методологии в их диалектической взаимосвязи.

Таблица 1. Темпы роста реального ВВП в странах СНГ и Грузии, 2009-2014 гг., % [1, с. 3]

	2009	2010	2011	2012 ^a	2013 ^b	2014 ^b
СНГ и Грузия ^c	-6,8	4,8	4,8	3,8	3,8	4,4
Армения	-14,2	2,2	4,7	3,8	4,0	4,0
Азербайджан	9,3	5,0	0,1	1,2	2,5	3,8
Беларусь	0,2	7,7	5,3	3,9	3,1	5,0
Казахстан	1,2	7,3	7,5	5,5	5,0	5,5
Кыргызстан	2,9	-0,5	5,7	0,2	3,5	4,0
Молдова	-6,0	7,1	6,4	0,6	2,0	3,0
Россия	-7,8	4,3	4,3	3,7	3,6	4,2
Таджикистан	4,0	6,5	7,4	7,0	5,7	5,0
Туркменистан	6,1	9,2	14,7	9,0	8,0	7,0
Украина	-14,8	4,2	5,2	2,0	3,2	4,0
Узбекистан	8,1	8,5	8,3	7,0	6,9	6,1
Грузия	-3,8	6,3	7,2	4,8	5,0	4,0

Примечания:

^a Оценка.

^b Базовый сценарий прогноза.

^c Грузия официально вышла из Содружества Независимых Государств 18 августа 2009 г., однако ее развитие рассматривается вместе с другими странами СНГ из-за географической близости и схожести экономических структур.

Анализ последних исследований и литературы. Экономическая теория представляет собой систематизированное знание об устойчивых, повторяющихся связях в экономических явлениях и процессах, их структурных характеристиках, закономерностях функционирования и тенденциях развития [3, с. 355]. Экономическая теория изучает социально-экономические отношения, сложившиеся в обществе по поводу того или иного способа производства. Как отмечает В. С. Автономов, экономическая теория занимает в известном смысле промежуточное положение: можно сказать, что это общественная наука, которая хотела бы быть естественной, наука, которую нельзя отнести к разряду точных, но со строгими методами, причём во многих случаях её методы являются даже более строгими, чем методы естественных наук [4, с. 205]. Экономическая теория является многоуровневой сложной системой организации знаний, соединяющей принципы, понятия, суждения, категории экономической науки в их функциональной зависимости. Выявление взаимосвязи между отдельными элементами экономической теории достигается благодаря использованию методологии экономической науки.

Методология в общем виде представляет собой учение (от гр. *logos*) о методе и его использовании, то есть методология, – как пишет А. А. Чухно, – учение о принципах, способах и приемах познания [5, с. 5]. По определению П. В. Попова методология – это способ получения и организации знания в процессе отражения действительности с целью ее преобразования [6, с. 5], она выступает как необходимый способ организации системы теоретического воспроизведения действительности, как всеобщая и необходимая предпосылка всякого исследования [6, с. 202]. Методология создает основу для построения и обоснования теории, которая является результатом, полученным благодаря использованию научных методов в рамках схемы исследования, выбранной ученым. При этом основная задача экономической методологии заключается в создании концептуального каркаса исследования

экономической реальности, обогащении потенциала экономической науки, ориентации его на разрешение конкретных проблем, актуальных для современного общества.

Следует отметить, что методологический инструментарий, разработанный экономической теорией для условий хозяйствования развитых стран, требует обновления по причине перманентных и существенных изменений экономического состояния, выражающегося на данном этапе, прежде всего, в общепланетарных тенденциях глобализации и информатизации, соответствующем усилении взаимосвязанности и взаимозависимости экономик стран мира. Помимо этого, государства постсоветского пространства, к которым, в частности, относится и Украина, имеют свою собственную траекторию развития, обусловленную их социалистическим прошлым и плановой системой хозяйствования, вследствие чего принципиально отличающуюся от развитых стран, для которых и создавалось большинство научных рекомендаций экономической теории.

Цель исследования, постановка проблемы. Нестабильность экономической ситуации в глобализированном мире вызывает необходимость пересмотра отдельных принципов и положений экономической теории, развитие ее методологических основ с учетом трансформаций объективной социально-экономической действительности. Поэтому в соответствии с изменениями предметного поля исследований экономической науки целью статьи является совершенствование методологии экономической теории в направлении обоснования применения принципа методологического плюрализма.

Материалы исследований. Анализируя проблемы современной экономической науки, О. И. Ананьин делает вывод о системных трансформациях, происходящих в экономической методологии, которая из преимущественно нормативной стала преимущественно дескриптивной и позитивной. Помимо этого, как пишет ученый, – «радикально расширилось предметное поле экономической методологии, охватившее ныне широкий спектр не только собственно методологических, но и философских проблем экономической науки. Это уже не только теория метода, фокусирующая внимание на инструментальной стороне научной деятельности – экономическая методология включила в круг своих интересов сначала эпистемологическую проблематику (анализ экономического знания и познания), а затем и онтологическую, связанную с метанаучными (философскими, этическими, идеологическими и т.д.) представлениями о самой экономической реальности» [3, с. 400-401]. Таким образом, методология современной экономической науки содержит концептуальные и философские основания, кроме того, широко использует методы смежных дисциплин, расширяя тем самым методологическую основу исследований и создавая предпосылку для междисциплинарного синтеза. Наряду с этим конечная цель экономики как позитивной науки, по мнению М. Фридмана, состоит в выдвижении "теории" или "гипотезы", которая дает правильные и значимые (т.е. не являющиеся трюизмами) предсказания относительно еще не наблюдавшихся явлений [7, с. 23]. Т.е., с одной стороны, теоретический фундамент лежит в основе экономического исследования, а, с другой, – теория является результатом научного исследования, представляя собой обогащенный вариант выдвинутой научной гипотезы, апробированной в результате проведения научного поиска.

Заметим, что использование конкретной методологии обусловлено сложившимися объективными обстоятельствами. Изменения условий хозяйствования в глобальной экономике вызывают необходимость пересмотра как методологии экономической теории, так и используемых нею методов. Еще Г. Шмоллер указывал на то, что метод всякой отдельной науки определяется: 1) общим уровнем, которого достиг в данный момент человеческий ум в области умения научно познавать явления, т. е. общей теорией познания и общей методологией данного времени вообще [8, с. 17]; 2) специальными требованиями, связанными с природой изучаемого объекта... [8, с. 18]; 3) применение к определенной науке того или иного метода зависит от той степени развития, которой она достигла к данному времени [8, с. 19]. Следовательно, развитие социально-экономических отношений при смене технологических укладов, переход от индустриального к постиндустриальному обществу предопределяет совершенствование методологии и методов экономической науки.

На необходимости обновления экономической методологии при переходе экономик стран постсоветского пространства к рыночным отношениям настаивает Г. И. Башнянин, который пишет, что «изменяется в ней [в методологии экономической теории] и то, что мы называем *специфическим методом анализа*, на смену собственно рыночному подходу приходит пострыночный как более совершенный и развитый, внутренняя логика которого в большей степени соответствует внутренней логике развития экономических систем» [9, с. 22]. Вследствие этого нам представляется целесообразным рассмотреть суть научного метода. Изучая метод науки, М. Коэн делает вывод о цикличности научного метода, которая обусловлена необходимостью эмпирической проверки фактов, исследуемых при применении научного метода. Ученый подчеркивает, что метод науки является «более стабильным и более важным для ученых, чем какой-либо отдельный результат, получаемый с его помощью... Научный метод обуславливает установление и исправление ошибок посредством постоянного применения самого себя. ... по своей сути метод науки является цикличным» [10, с. 535]. В то же время Коэн настаивает на первенстве метода по сравнению с ожидаемым результатом от его использования. Применение научного метода таким образом носит циклический характер – эмпирические факты влияют на метод, а с помощью метода получают новые факты.

На дуальный характер метода указывает И. С. Хашимова. Как она замечает, любой метод включает в себя две стороны: 1) концептуальные средства – это понятия, принципы, законы, отражающие как объекты действительности, так и специфику их познания, а также требования, вытекающие из концептуальных средств; 2) операционный аппарат – нормы (правила) и операции (действия, процедуры), выбор и организация которых зависят от характера познавательной задачи и конкретной познавательной ситуации, в которой применяется данный метод [11, с. 12]. Значит, научный метод, являясь неотъемлемой составляющей методологии, представляет собой единство концептуальных и операционных средств познания окружающей действительности.

Результаты исследований. Современная философия науки акцентирует внимание не столько на методе (в силу невозможности определения единственно верного метода научного исследования), поскольку, как пишет И. Лакатос, «любой

дедуктивный метод должен начинаться с индуктивного основания!» [12, с. 134], сколько на объективности научного знания, которое получено благодаря использованию научного метода. Основоположник методологического плюрализма П. Фейерабенд декларирует, что «нужен метод [в области эпистемологии], который не сковывает – во имя «универсальных принципов», «откровения» или «опыта» – воображение ученого и позволяет ему использовать альтернативы общепризнанной концепции. Нужен метод, который также даст ему возможность занять критическую позицию по отношению к любому элементу этой концепции, будь то закон или так называемый эмпирический факт» [13, с. 81]. Не отрицая саму по себе необходимость применения научного метода для получения научного результата, Фейерабенд настаивает на приоритете не самого метода, а того результата, который получен тем или иным методом, причем имеет значение не метод сам по себе, а то, для чего и как он применяется. В этом аспекте представляется справедливым заключение О. И. Ананьина о том, что «в современной экономической методологии широкое признание находит принцип методологического плюрализма, согласно которому учёный свободен в выборе средств исследования, правда, при условии чёткой идентификации собственных методологических принципов (или принципов научной школы, в рамках которой он работает) и готовности к их критическому обсуждению» [3, с. 358]. По нашему мнению, сущность методологического плюрализма состоит не только в свободном выборе методов в рамках какой-либо научной школы, но и в интеграции отдельных положений различных направлений экономической мысли, их диалектическом развитии.

Помимо этого, методологический плюрализм современной экономической теории не должен сводиться к крайнему экономизму. На ограниченности сугубо экономического подхода к исследованию процессов развития современного общества указывает К. Поппер, считающий, что «Марксов экономизм – настойчивое утверждение им экономических предпосылок в качестве последнего основания любого развития – является ошибочным и фактически несостоятельным. На мой взгляд, социальный опыт ясно показывает, что при определенных обстоятельствах влияние идей (возможно, поддержанных пропагандой) может перевесить и вытеснить влияние экономических сил. Кроме того, если мы считаем, что невозможно полностью понять интеллектуальное развитие, не поняв его экономической подоплеки, то, по меньшей мере, равно невозможно понять экономическое развитие, не принимая во внимание, например, развитие научных или религиозных идей» [14]. Поппер делает акцент на необходимости применения междисциплинарного подхода, поскольку экономика не развивается вне общества, вне его социальных, культурных, религиозных устоев. Экономическая наука и, соответственно, экономическая методология должны ориентироваться на тот технологический уклад, который доминирует в обществе в данный момент времени.

На основании вышеизложенного выделим особенности методологического базиса современной экономической теории (табл. 2).

Таблица 2. Особенности методологического базиса современной экономической теории

Элемент методологии	Определение
Предмет	Социально-экономические отношения при смене технологических укладов и переходе к постиндустриальному способу производства
Объект	Изменения окружающей действительности под влиянием глобализации мировой экономики и информатизации всех сфер деятельности общества
Основной принцип	Методологический плюрализм, выражающийся в использовании методологического инструментария и основных положений различных направлений экономической науки и смежных дисциплин в их диалектическом единстве
Результаты	Получение научного знания в результате интеграции принципов исследования разных школ экономической мысли, а также междисциплинарных исследований

Стоит подчеркнуть, что недостаточно обоснованное использование принципа методологического плюрализма может обернуться своеобразной методологической ловушкой для исследователя. К примеру, на неоднозначности методологического плюрализма в современной теоретической экономике акцентирует внимание Г. А. Родина, которая пишет, что «происходит одновременно и *расширение* предметного поля, и его *истончение*, что приводит и к позитивным, и к негативным последствиям: с одной стороны, – обогащение теоретической экономики междисциплинарными исследованиями; с другой стороны, – опасность диффузии особого предмета науки, ведущая к его утрате», а также «формируется *плюрализм* в методологии, что также имеет неоднозначную оценку: с одной стороны, – своеобразный возврат к многоуровневости; с другой стороны, – риск механического соединения качественно разнородных методологических платформ» [2, с. 34]. В целом разделяя подход методологического плюрализма, отметим, что детальное и аргументированное обоснование научного метода при проведении исследования является необходимым условием того, чтобы полиметодологичность не трансформировалась в методологическую эклектику.

Выводы. Итак, полиметодологичность современной экономической науки должна основываться на свободном, но научно обоснованном, выборе методов исследования, интеграции принципов школ экономической мысли в сочетании с междисциплинарным подходом к исследованию социально-экономических процессов. Применение принципа методологического плюрализма дает возможность перейти от конкуренции отдельных направлений и школ экономической мысли к их органичному синтезу. Использование методологического инструментария различных направлений экономической теории способствует обогащению и развитию научных исследований нынешнего глобального общества, позволяя расширить прогностические возможности современной экономической науки. Перспективы дальнейших научных исследований в данном направлении состоят в: 1) применении принципа методологического плюрализма с целью создания единой теоретической платформы, включающей положения различных направлений экономической мысли, для решения актуальных для Украины прикладных задач; 2) развитии полиметодологичности научного поиска; 3) формировании концептуальных основ междисциплинарных исследований для решения проблем переходной экономики в условиях глобализации.

Список литературы: 1. Мировое экономическое положение и перспективы в 2013 году. Global press releases [Электронный ресурс] / United Nations. – New York, 2013. – Режим доступа : http://www.un.org/en/development/desa/policy/wesp/wesp_current/2013wesp_pr_global_ru.pdf. 2. Родина Г. А. Структура теоретической экономики / Г. А. Родина // Теоретическая экономика. – 2012. – № 5. – С. 26-36. 3. Ананьин О. И. Философия и методология экономической науки / О. И. Ананьин // Философия социальных и гуманитарных наук : учеб. пособие / под ред. С. А. Лебедева. – М. : Академический Проект, 2006. – С. 353-436. 4. Автономов В. С. Методологические проблемы современной экономической науки / В. С. Автономов // Вестник РАН. – 2006. – Т. 76. – № 3. – С. 203-208. 5. Чухно А. А. Диалектическая философия и методы экономической теории / А. А. Чухно // Экономическая теория. – 2006. – № 4. – С. 3-15. 6. Методологические основы научного познания ; под ред. проф. П. В. Попова. – М. : «Высшая школа», 1972. – 272 с. 7. Фридмен М. Методология позитивной экономической науки / М. Фридмен // THESIS. – 1994. – Вып. 4. – С. 20-52. 8. Шмоллер Г. Народное хозяйство: Наука о народном хозяйстве и ее методы / Г. Шмоллер; пер. с нем. Вступ. ст. А. А. Мануилова. Изд. 2-е. – М. : Книжный дом «ЛИБРОКОМ», 2012. – 168 с. 9. Башнянин Г. И. Методологические проблемы развитию экономической науки: как экономичную теорию перетворить на надточную науку / Г. И. Башнянин // Экономична теорія. – 2012. – № 3. – С. 15-26. 10. Коэн М. Введение в логику и научный метод / М. Коэн, Э. Нагель ; пер. с англ. П. С. Куслия. – Челябинск: Социум, 2010. – 655 с. 11. Хашимова И. С. Методология и методы научного познания в условиях научно-технической революции / И. С. Хашимова, Г. И. Рузавин, К. И. Иванова и др. – Ташкент : Издательство «Фан» Узбекской ССР, 1986. – 288 с. 12. Лакатос И. Доказательства и опровержения (как доказываются теоремы) / И. Лакатос // Избранные произведения по философии и методологии науки ; пер. с англ. И. Н. Веселовского, А. Л. Никифорова, В. Н. Поруса. – М. : Академический Проект; Трикста, 2008. – С. 27-197. 13. Фейерабенд П. Избранные труды по методологии науки / П. Фейерабенд ; пер. с англ. и нем. – М. : Прогресс, 1986. – 542 с. 14. Понпер К. Что такое диалектика? / К. Понпер // Вопросы философии. – 1995. – №1. – С. 118-138 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://philosophy.ru/library/vopros/50.html>.

Надійшла до редколегії 16.09.2013

УДК 330.101

Методологический плюрализм в современной экономической теории / Стрижак Е. О. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52 (1025). – С. 143–149. Библиогр.: 4 назви.

У статті обґрунтовано необхідність застосування принципу методологічного плюралізму в сучасній економічній теорії у зв'язку із змінами предметного поля досліджень економічної науки в глобальній економіці. Також автором виділено особливості методологічного базису сучасної економічної теорії, які обумовлено розвитком соціально-економічних відносин при зміні технологічних укладів.

Ключові слова: методологічний плюралізм, економічна теорія, економічна методологія, науковий метод.

Necessity of application the principle of methodological pluralism in modern economic theory in connection with changes subject field research of economics in the global economy is grounded in the article. Also features of methodological basis of modern economic theory, due to the development of socio-economic relations when technological structures are changing are highlighted by the author.

Keywords: methodological pluralism, economic theory, economic methodology, scientific method.

УДК: 658.3

М. Р. СУДОМИР, магістрант, НУБіП УКРАЇНИ, Київ

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ ПОТЕНЦІАЛ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ

В статті розглянуто теоретичні підходи різних авторів до трактування поняття «організаційний потенціал». Розглянуто потенціал як систему з виділенням груп: системоутворюючих критеріїв організаційного потенціалу; системи задач; нормативів-стандартів; технологічного та алгоритмічного забезпечення; регулювання відносин; регламентації суб'єктів діяльності; умов забезпечення раціональної управлінської діяльності; процесного забезпечення, їх складових елементів та критеріїв оцінки.

Ключові слова: потенціал, підприємство, розвиток, організація, управління.

© М. Р. Судомир, 2013

Вступ. Жодної мети неможливо досягнути, жодного етапу в розвитку техніки, технології, інформатизації неможливо пройти без необхідного організаційного забезпечення - розподілу функцій, форм координації та зв'язків, організаційних компетенцій та інших його складових. Це стосується як окремо взятих рівнів господарювання, так і національної економіки в цілому. Ефективне залучення організаційного ресурсу в практику управління економікою визначає сьогодні можливості й рівень економічного розвитку, оскільки цей ресурс, активізуючи організаційний потенціал, впливає на підвищення організаційного капіталу. З іншого боку, незадіяний організаційний ресурс являє собою втрачені можливості для розвитку економіки.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню проблем теоретичних, практичних та методологічних основ функціонування і використання організаційного потенціалу присвячені праці зарубіжних та вітчизняних науковців, а саме: І.Ансоффа, О.Вишневської, О.Гудзинського, А.Дюк, С.Судомир, О.Кокурінного, І. Мартусенко, А.Тарасюк та ін., які з різних позицій та напрямів розглядали організаційний потенціал. Віддаючи належне науковому значенню праць вищезазначених авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань є недостатньо розкритими, що зумовило вибір напрямку дослідження.

Мета досліджень, постановка проблеми. Метою дослідження є розробка теоретичних положень і практичних рекомендацій щодо визначення сутності організаційного потенціалу, умов його формування та розвитку.

Матеріали дослідження. Для досягнення поставленої мети використовувались історико – діалектичні матеріали дослідження.

Результати дослідження. Слід відмітити, що в економічній літературі існують неоднозначні підходи до розкриття сутності понять: «потенціал», «організаційний потенціал».

Що стосується поняття потенціал, то він на протязі 80 років розглядався під різним кутом зору – через розв'язання задач: розширеного виробництва, ресурсного забезпечення підприємств, досягнення цілей, використання прихованих альтернатив можливостей, потенційних можливостей виробляти матеріальні блага, розвитку виробничих сил підприємницької діяльності, кадрового забезпечення та ін. [2]. Слід зазначити, що в основу сутності потенціалу потрібно покласти: цільову спрямованість підприємств та потенціалу; кількісні і якісні характеристики; складові техніко-технологічного, організаційно-економічного, біологічного, соціально-психологічного та управлінського характеру, механізми забезпечення на що акцентують автори Гудзинський О.Д., Судомир С.М. та Гуренко Т.О. Слід погодитись з даними авторами, які розглядають потенціал організації через здатність останньої та її системи менеджменту як відкритої соціально – економічної системи упереджувально формувати збалансований комплекс можливостей (конкурентних переваг) по задоволенню потреб споживачів та виконання зобов'язань перед суб'єктами за інтересами згідно обраних сегментів ринку, забезпеченню сталого стратегічного розвитку суб'єктів діяльності, їх конкурентоспроможності, здатності завчасної адаптації до змін у зовнішньому середовищі [2]. Таке розуміння «потенціалу», на їх думку, дозволяє більш обґрунтовано підійти до формування результативної системи

управління потенціалом та забезпечити її ефективність в процесі реалізації потенційних можливостей згідно визначених критеріїв та показників оцінки.

Потенціал організації як системи як вважають автори слід оцінювати з позицій синергичного ефекту через організаційну взаємодію, через збалансовану та раціональну його видову і функціональну структуру. Ми розділяємо таку позицію, оскільки це дає можливість більш обгрунтовано підійти до розкриття суті «організаційний потенціал». Проте зазначаємо, що в економічній літературі неоднозначним є методологічний підхід відносно визначення «організаційний потенціал», який підтверджується даними таблиці 1.

Таблиця 1. Варіанти визначення поняття «організаційний потенціал»

Автор, джерело	Позиція авторів
І. Ансофф [1]	Діапазон потенційних можливостей функціональних підсистем у сферах маркетингу, виробництва, науково – дослідних робіт, фінансів та управління організаційним розвитком
О.М. Вишневська[4]	Здатність менеджменту створювати ефективну систему взаємодії між усіма елементами потенціалу
О.В. Курінний [5]	Узагальнююча системна характеристика, яка відбиває ступінь відповідності та взаємопогодженості основних складових (підсистем) підприємства на основі формування особливої організаційної культури, тобто сукупності ціннісних установок, норм, формальних і неформальних законів поведінки, які відбивають соціальні, економічні, виробничі відносини, що склалися в економічній системі
І.В. Мартусенко[6]	Сукупність елементів і механізмів, що забезпечують упорядкування, узгодження та ефективне використання потенціалів і ресурсів підприємства, досягнення стійкості цілей його розвитку на основі сучасних методів управління, включаючи програмно – цільовий і системний підходи
А.В. Тарасюк [7]	Сукупні можливості лінійних і функціональних керівників, визначені в категоріях об'єму робіт

На основі узагальнення різних точок зору, щодо розкриття сутності поняття «організаційний потенціал», ми прийшли до висновку, що дане поняття потребує уточнення.

Організаційний потенціал – не лише сукупність можливостей підприємства, але і система взаємозв'язаних елементів. Отже, організаційний потенціал підприємства, як будь-яка система, схильний до впливу певних закономірностей систем. Закономірність цілісності (емерджентності) означає, що взаємодія усіх елементів організаційного потенціалу дає синергетичний ефект, який істотно вище чим ефект автономного, не взаємопов'язаного використання окремих елементів організаційного потенціалу. Оскільки організаційний потенціал формується для досягнення певної мети підприємства, синергетичний ефект взаємодії його елементів проявляється в ступені досягнення цих цілей.

Розглядаючи організаційний потенціал фірми як складну систему, можна констатувати, що управління організаційним потенціалом повинне здійснюватися з використанням системного підходу, з врахуванням закономірностей систем і особливостей синергетичного закону.

Організаційний потенціал як складовий елемент потенціалу підприємства є статичним при розкритті його сутності і динамічно-розвиваючим в системі діяльності. З позицій статичного підходу організаційний потенціал - сформована потенційна можливість організаційної складової у формуванні організаційних комунікацій та взаємодій, організаційного механізму, організаційних структур та структур управління,

організаційних процесів, правил, нормативів і стандартів, організаційного проектування забезпечувати досягнення загальних цілей в стратегічному розвитку підприємств [3].

З позицій динамічного підходу організаційний потенціал - організаційна діяльність і процес управління, які здатні забезпечувати динамічно-стійкий розвиток підприємств при реалізації стратегій та досягненні цілей.

Таким чином, організаційний потенціал підприємства - сформована можливість організаційних складових, через їх функціональну взаємодію забезпечувати ефект в діяльності соціально-економічних систем [3].

Виходячи із системного підходу та з вимог закону резонансного збудження системи важливо сформувати складові організаційного потенціалу. В розрізі окремих груп вони представлені (табл. 2).

Таблиця 2. Організаційний потенціал як система [3].

Групи організаційного потенціалу	Складові елементи груп організаційного потенціалу	Критерії оцінки організаційного потенціалу
Системоутворюючих критеріїв організаційного потенціалу	Цільова спрямованість організації як системи. Цільова спрямованість діяльності виробничих та обслуговуючих структур. Цільова спрямованість функціональних підсистем.	Рівень обґрунтованості цільової спрямованості організаційних систем. Рівень обґрунтованості цільової спрямованості виробничих структур. Рівень обґрунтованості цільової спрямованості функціональних підсистем.
Системи задач	Задачі реалізації загальної стратегії. Задачі реалізації функціонально - забезпечуючих стратегій.	Рівень сформованості та обґрунтованості задач реалізації загальної стратегії. Рівень сформованості та обґрунтованості задач реалізації функціонально - забезпечуючих стратегій.
Нормативів-стандартів	Система нормативів-стандартів: технічної, технологічної, економічної, фінансової, організаційної, маркетингової, логістичної, інформаційної, управлінської підсистем.	Рівень сформованості та обґрунтованості названих підсистем.
Технологічного та алгоритмічного забезпечення	Технології виробництва продукції. Технології послуг. Технології реалізації продукції. Технології логістичної діяльності. Технології маркетингової діяльності. Технології виробництва, прийняття та реалізації управлінських рішень та інше. Алгоритми розв'язання задач, досягнення цілей, реалізації рішень.	Стану розробки названих технологій та рівень їх обґрунтованості. Рівень сформованості та обґрунтованості алгоритмів розв'язання задач, досягнення цілей, реалізації рішень.
Регулювання відносин	Статут організації. Положення про структурний підрозділ. Положення про служби. Положення про оплату праці. Положення про регулювання ритуалів.	Рівень сформованості та обґрунтованості названих положень.
Регламентції суб'єктів діяльності	Посадові інструкції. Інструкційно-технологічні карти організації управлінської праці. Розпорядок дня. Плани-графіки розв'язання задач.	Рівень сформованості та обґрунтованості документів-регламентів.
Умов забезпечення раціональної управлінської діяльності	Оргтехнічне забезпечення. Організація проведення заходів. Організація управлінської праці.	Рівень системної сформованості умов забезпечення раціональної управлінської діяльності.
Процесного забезпечення	Цінності: особистісного спрямування; системно-інтеграційного спрямування; ціннісно-вартісного спрямування. Організаційний клімат. Організаційна культура. Культура організації. Організаційна поведінка. Організаційна взаємодія. Управлінський профіль. Структури управління.	Рівень сформованості, обґрунтованості названих складових конкурентних переваг та їх адаптованість до цілей і задач трансформаційних інституційно-структурних перетворень.

Організаційний потенціал не є раз і назавжди сформованим за кількісними і якісними параметрами. Останні змінюються в часовому вимірі і в просторі.

Залежно від обраної стратегічної позиції на життєвих циклах організації уточнюються функціонально - забезпечуючі стратегії, задачі, цілі. Уточнюється цільова спрямованість діяльності організацій, а відповідно і організаційний потенціал. Однак в реальній практиці в умовах здійснення трансформаційних перетворень система управління випереджувально не адаптує організаційний потенціал. На такій основі не адаптуються цінності, організаційна культура, організаційна поведінка, організаційна взаємодія.

Висновки. На основі узагальнення різних узагальнення різних точок зору, щодо розкриття сутності поняття «організаційний потенціал», ми прийшли до висновку, що управління організаційним потенціалом повинне здійснюватися з використанням системного підходу, з врахуванням закономірностей систем і особливостей синергетичного закону. Організаційний потенціал слід розглядати, як сформовану можливість організаційних складових, через їх функціональну взаємодію забезпечувати ефект в діяльності соціально-економічних систем.

Список літератури: 1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. 2. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія/ О.Д.Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О.Гуренко – К.: ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.; 3. Гудзинський О.Д. Система менеджменту інституціональної трансформації економіки України (теоретико-методологічний аспект): колективна монографія / [О.Д.Гудзинський, С.М.Судомир, Ю.С.Гудзинська та ін.]; за заг. ред. О.Д. Гудзинського – К. : ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2012. – 771 с. 4. Вишневецька О.М. Ресурсний потенціал підприємства // О.М. Вишневецька // Економіка АПК. – 2008. - № 12. – С.32 – 37. 5. Кокурінний О.В. Кадрове забезпечення формування організаційного потенціалу підприємства / О.В. Кокурінний // Економічні науки. – 2010. – С.133 – 137. 6. Мартусенко І.В. Сутність організаційного потенціалу та його роль в підвищенні ефективності діяльності підприємства // І.В. Мартусенко, Г.М. Бойківська // Інноваційна економіка. – 2012. - №2. – С.133 – 137. 7. Тарасюк Г.М. Планова діяльність як системний процес управління підприємством: монографія / Г.М. Тарасюк. – Житомир: ЖДТУ, 2006. – 212 с.

Надійшла до редколегії 26.10.2013

УДК: 658.3

Організаційний потенціал стратегічного розвитку підприємств / Судомир М. Р.// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 52 (1025). – С. 149–153. Библиогр.: 7 назв.

В статье рассмотрены теоретические подходы разных авторов к трактовке понятия «организационный потенциал». Рассмотрен потенциал как система с выделением групп: системоутворяющих критериев организационного потенциала; системы задач; нормативов-стандартов; технологического и алгоритмического обеспечения; регуляция отношений; регламентации субъектов деятельности; условий обеспечения рациональной управленческой деятельности; процессного обеспечения, их составных элементов и критериев оценки.

Ключевые слова: потенциал, предприятие, развитие, организация, управление.

The theoretical approaches of different authors toward the treating of "organizational potential» are considered in the article. Potential is considered as a system of segregating groups: system-creating criteria; organizational potential; tasks system; standards; technological and algorithmical provision; relations regulation; regulation of subjects' activities; conditions for ensuring rational management activities; the process supporting of their constituent elements and evaluation criteria.

Keywords: potential, enterprise, development, organization, management.

УДК: 631:115

С. М. СУДОМИР, канд. екон. наук, доц., ВП НУБіП України «Бережанський агротехнічний інститут», Бережани

ФОРМУВАННЯ РЕЗУЛЬТАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ В КОНТЕКСТІ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПЕРЕТВОРЕНЬ

В роботі систематизована і доповнена система принципів формування результативної системи управління потенціалом підприємств, розроблені стадії розвитку організаційних формувань. Для забезпечення ефективного використання переваг прогресивних структур управління запропонована модель взаємозв'язку типів поведінки з урахуванням критерію активності, стилів керівництва, зон розпорядництва ресурсами та відповідальності за використання ресурсів. В існуючих структурах управління в залежності від розміру господарств розроблена система змін.

Ключові слова: результативність, система, управління, ринок, процес, стадії розвитку.

Вступ. В пореформений період подальшого становлення ринкової економіки однією із важливих задач є динамічне забезпечення сталого розвитку підприємницьких структур. Лише за цих умов можливо створити результативну систему управління конкурентоспроможністю підприємств та забезпечити їх соціально-економічний розвиток [1]. Слід зазначити, що кінцева результативність потенційних можливостей залежить від результативності управління процесами, тому вважаємо за доцільне оцінку управлінського потенціалу проводити згідно методик процесного аналізу, процесного моніторингу. Такий підхід дозволить забезпечити системність і комплексність в процесі дослідження, здійснити моніторингову оцінку в єдиній системі згідно теорії систем та теорії процесів. Слід зазначити, що теорія процесів, особливо організаційного характеру не достатньо розроблена.

Відсутність комплексних наукових досліджень в області формування результативної системи управління, адекватної вимогам ринку зумовили вибору теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Розв'язанню проблеми в області формування результативної системи управління присвячені праці світових вітчизняних та зарубіжних науковців, а саме: Р. Акоффа, Ф.Котлера, О.Д. Гудзинського, В.П. Галушка, Н.В. Гайдамак, В.К. Савчука, С.А.Нестеренко, І.І. Червена, О.М. Шпичака та ін.

Разом з тим, управління результативністю, як системне явище не набуло масового характеру, а наукові розробки з даної проблеми обмежуються вирішенням лише окремих питань, тому тема статті є досить актуальною.

Мета досліджень, постановка проблеми. Дослідження даної теми потребують комплексного підходу до вивчення теоретичного і методологічного осмислення та обґрунтування наукових розробок. Тому метою дослідження є розробка методичних підходів до формування системи управління результативністю підприємств в контексті трансформаційних перетворень.

Матеріали дослідження. Для досягнення поставленої мети використовувались такі матеріали дослідження: історико – діалектичний, соціологічний та економіко – статистичний.

Результати дослідження. Методологічною основою формування результативної системи управління потенціалом є принципи (правила) створення такої системи. На основі ідеї О.І. Олексика нами систематизована і доповнена система принципів, яка представлена в таблиці.

Процес управління може бути деталізований і спрощений, тобто може розвиватися за різними схемами швидкості. Це залежить від ситуацій і видів рішень, які необхідно приймати – ординарних, неординарних, ризикових, в умовах визначеності і невизначеності. На процес управління впливатиме схема вибору системою менеджменту послідовності стадій розвитку організаційних формувань. Аналіз господарської практики дає можливість виділити дві схеми, які покладені в основу здійснення процесів управління. До першої стадії розвитку організаційних формувань слід віднести таку схему: стадію упорядкування системи (поточного планування); стадію підтримки системи в стані упорядкованості (оперативного управління); стадію перспективного розвитку господарюючої структури. До другої стадії розвитку організаційних формувань слід віднести: стадію стратегічного розвитку підприємства; стадію упорядкування підприємства (його збалансованості); стадію підтримання підприємства у стані упорядкованості з урахуванням його стратегічного розвитку.

Таблиця. Основні принципи формування результативної системи управління потенціалом підприємств*

Принципи формування потенціалу підприємства	Принципи формування системи управління потенціалом підприємства
Альтернативність потенційних можливостей	Стратегічна цільова спрямованість управління потенціалом підприємств як основа забезпечення його системної цілісності.
Динамічний характер потенційних можливостей.	Головна концептуальна основа системи управління потенціалом – формування можливостей та управління ними.
Динамічна збалансованість потенціалу підприємств.	Первинність стратегій, стратегічних цілей і вторинність можливостей.
Динамічна зміна структурних елементів потенціалу як розвиваючої системи.	Стратегічний ефект- основний критерій оцінки результативної системи управління потенціалом підприємств.
Динамічна відповідальність потенціалу темпам і напрямку розвитку підприємств.	Системно – комплексний підхід до формування управління потенціалу підприємств.
Синергійний ефект в динамічно збалансованій системі потенціалу підприємницьких структур.	Забезпечення динамічної конкурентоспроможності потенціалу підприємств.
Упереджувальний розвиток потенціалу підприємств по відношенню до стратегічних системних змін в організаціях.	Система управління потенціалу підприємств повинна розвиватися на принципах упереджувальної адаптивної дії по відношенню до стратегічних змін у зовнішньому середовищі

*Розроблено автором дослідження

Перша схема характерна для більшості підприємств, а друга – для незначної їх кількості. За результатами наших досліджень, 94 % сільськогосподарських підприємств працюють відповідно до першої схеми, а 6 % використовують логічну послідовність другої схеми.

За результатами досліджень встановлено, що логічна послідовність дій системи менеджменту не відповідає вимогам ринкової економіки, оскільки не враховує швидкість змін в усіх підсистемах організації згідно з її життєвими циклами розвитку. Мало уваги приділяється стратегічному розвитку підприємства, що підвищує його ризик в процесі функціонування. Основна увага управлінських працівників сконцентрована на розв'язанні задач оперативного характеру. На виконання оперативних функцій витрачається від 70 до 80% затрат робочого часу лінійних та функціональних працівників апарату управління, як правило, такі підприємства є збитковими, або мало прибутковими. І лише 4-6 відсотків сільськогосподарських підприємств логічна схема постадійного розвитку зорієнтована на стратегічне передбачення з урахуванням забезпечення швидких змін в організації шляхом впровадження інноваційних процесів, де діяльність менеджменту за даною схемою господарювання забезпечує прибутковість сільськогосподарських підприємств. В таких господарствах інноваційна діяльність у працівників апарату управління займає майже четверту частину робочого часу. Особливо забезпечують прибутковість агрофірми та асоціації.

З реформуванням організаційних структур та структур управління змінюватимуться параметри розпорядництва ресурсами. Кінцева ефективність їхнього використання визначатиметься типом поведінки та стилем керівництва управлінських працівників.

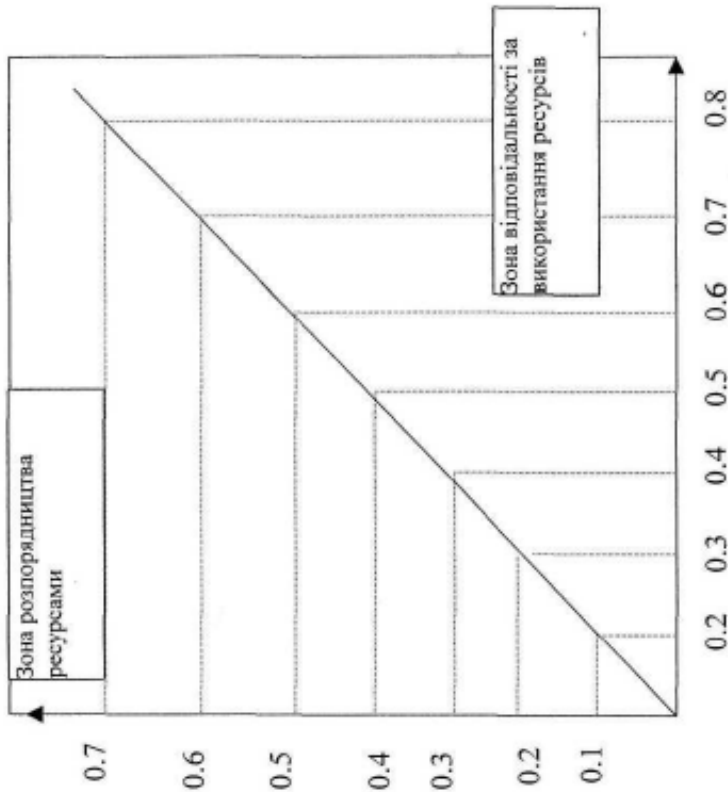
Однак, слід зазначити, що у більшості господарюючих структур тип поведінки і стиль керівництва управлінських працівників не є адекватними рівню розпорядження ресурсами та відповідальності за їхнє використання.

Для забезпечення ефективного використання переваг прогресивних структур управління нами пропонується модель взаємозв'язку типів поведінки з урахуванням критерію активності, стилів керівництва, зон розпорядництва ресурсами та відповідальності за використання ресурсів (рис.) [2].

Система управління результативністю повинна базуватися на відповідних механізмах господарювання – організаційному, екологічному, соціально-психологічному та правовому. Економічний механізм в організаційних формуваннях зображений формами та системами оплати праці, фінансово-кредитними важелями, інвестиціями і залежить від платоспроможності населення та юридичних осіб як основного джерела фінансування підприємницької діяльності.

Тому, формуючи дійову систему управління результативністю, необхідно удосконалити основні складові економічного механізму господарювання. Перш за все, це встановлення збалансованого співвідношення між реальною заробітною платою населення країни та індексом споживчих цін.

Зовнішнє середовище має великий вплив на ефективність системи управління за результатами. Вміле маневрування ресурсами, управління факторами забезпечення обороту капіталу сприятиме зміцненню економіки організаційних формувань. Господарська практика стверджує, що кінцева результативність господарюючих структур більшою мірою залежить від факторів зовнішнього середовища, ніж від внутрішніх. Мобільні підприємства, які зорієнтовані на фактори зовнішнього середовища і враховують рівень насиченості ринку в і просторовому і у календарному плані, а також внутрішній потенціал, забезпечують більш високі показники господарювання [2].



Тип поведінки з урахуванням критерію активності	Стиль керівництва	Тип поведінки управлінського працівника	Тип структури управління
Ініціативний	Стиль команди Стиль співробітництва Виконавчий стиль	Виконавчо-співробітницький в команді	Цехова структура з елементами програмно-цільової
Виконавчий	Стиль конкуренції Виконавчий стиль	Конкурентно-виконавчий	Змішана структура управління
Пасивно-відхиляючий	Авторитарний стиль. Стиль конкуренції Виконавчий стиль	Авторитарно-конкурентно-виконавчий	Штабна структура управління

Рис. – Взаємозв'язок типів поведінки працівників, стилів керівництва та структур управління з коефіцієнтом зони розпорядництва ресурсами [2]

В цілому, кінцева ефективність будь-якої господарюючої структури визначатиметься рівнем сформованості системи управління результативністю.

В існуючих структурах управління в залежності від розміру господарств пропонуємо внести слідуючі зміни:

✓ Для великих за розміром землекористування і виробництвом валової продукції та з наявністю переробних цехів потрібно ввести: посади заступника керівника відділу збуту по маркетингу; спеціаліста з вивчення попиту та кон'юнктури ринку; спеціаліста з аналізу можливостей підприємства; спеціаліста з рекламної діяльності; – спеціаліста з формування портфеля заявок; спеціаліста з планування поставки продукції.

✓ Для середніх за розміром землекористування ввести посади: спеціаліста з вивчення попиту та кон'юнктури ринку; спеціаліста з аналізу можливостей підприємства.

✓ Для малих за розміром землекористування: ввести посаду: – спеціаліста з вивчення попиту та кон'юнктури ринку.

Висновки. Підсумовуючи основні напрямки удосконалення системи управління результативністю, можна зробити такі висновки:

1) дійову систему управління за результатами доцільно формувати, виходячи з логічної схеми постадійного розвитку підприємств, їхньої орієнтації на стратегічне передбачення;

3) управління можливостями господарюючих структур згідно з запропонованими схемами логічної послідовності дій сприятиме забезпеченню ефективності діяльності організаційних формувань;

5) розроблені в залежності від зон ризику, в яких знаходяться підприємства, стратегії розвитку останніх сприятимуть розв'язанню задач, спрямованих на підвищення ефективності господарювання;

6) рівень результативності організаційного формування та менеджменту доцільно визначати, виходячи з вимог зовнішнього та внутрішнього середовища.

Список літератури: 1. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія/О.Д.Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О.Гуренко – К.: ППК ДСЗУ, 2010. – 212 с.; 2. Гудзинський О.Д. Управління результативністю діяльності підприємств (теоретико-методологічний аспект): монографія / О.Д.Гудзинський, Н.В.Гайдамак, С.М. Судомир – К.: ТОВ «Аграр Медіа Груп», 2011. – 175 с.

Надійшла до редколегії 20.06.2013

УДК : 631:115

Формування результативної системи управління в контексті трансформаційних перетворень / Судомир С. М. //Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 154–159. – Бібліогр.: 2 назви.

В работе систематизированная и дополненная система принципов формирования результативной системы управления потенциалом предприятий, разработанные стадии развития организационных формирований. Для обеспечения эффективного использования преимуществ прогрессивных структур управления предложена модель взаимосвязи типов поведения с учетом критерия активности, стилей руководства, зон распорядительства ресурсами и ответственности за использование ресурсов. В существующих структурах управления в зависимости от размера хозяйств разработанная система изменений.

Ключевые слова: результативность, система, управление, рынок, процесс, стадии развития.

In this paper, principles system of management system generating of enterprises potential is systematized and updated, stages of organizational units' progress are developed. To ensure effective use of advanced management structures the model of behaviors type correlation based on the criterion of activity, leadership styles, areas of resources disposal and accountability for using resources was proposed. The system changes of existing management structures depending on the farms size was developed.

Keywords: effectiveness, system, management, market, process, development stages.

УДК 65.014.1:330.33.01

О. В. ТАРАСОВА, студентка, НТУ «ХПІ»

УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

В статті розглянуто сутність та процес антикризового управління підприємством, методи та форми його здійснення. Теоретично обґрунтовані підходи до формування антикризового управління як єдиної системи. Викладені напрямки діяльності підприємства в рамках антикризової програми та механізми здійснення антикризового управління. Зроблений висновок щодо ефективності системного бачення механізму функціонування підприємства.

Ключові слова: антикризове управління, антикризова програма управління підприємством, фінансове і організаційне управління, управління персоналом, маркетингова та інвестиційна політика.

Вступ. В умовах постійної зміни факторів зовнішнього середовища і внутрішніх умов здійснення управлінської діяльності збільшується ймовірність періодичного виникнення кризи підприємства. Запобігати банкрутству, забезпечувати тривале процвітання організації – дуже важливе завдання. Вирішенню саме цього питання підпорядкована система заходів, назва яких антикризове управління.

Актуальність антикризового управління для вітчизняних підприємств вимагає не тільки формування чіткої термінології, але й методології, за допомогою якої можна визначити, які саме методи з арсеналу антикризового управління будуть потрібні конкретному підприємству.

Багато дослідників говорять про кризу як нормальну стадію розвитку підприємства та одночасно зазначають її катастрофічне значення для кожного окремого підприємства. Саме в зв'язку з циклічним розвитком економіки, підприємства часто стикаються з кризовими явищами, які згубно впливають на підприємство, а отже дослідження питань антикризового управління підприємством є досить актуальним. Існує необхідність поглиблення знань що до конкретних антикризових заходів, які в залежності

Від кризової ситуації можуть бути достатньо різноманітними, та обґрунтуванні вибору доцільного комплексу заходів по мінімізації наслідків впливу кризових явищ. Сучасність досліджень в сфері антикризового управління зумовлюється також нагальністю проблеми визначення системи заходів попередження кризових явищ та можливості їх уникнення в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Дослідженням питань антикризового управління займаються багато вчених, як зарубіжних так і вітчизняних. Зарубіжний досвід показує, що питанню антикризового управління підприємством (а саме розробці стратегії управління підприємством у кризових умовах) приділяється значна увага, про що свідчать ґрунтовні розробки теорії антикризового менеджменту

Е.І. Альтмана, Т.С. Петерса, Ш.Л. Брауна, Д.Дж. Майерса, І. Ансоффа, Р. Акоффа, Т. Таффлера, Р. Зузака, І. Адізеса, Д. Чампа, Ст. Фінка, М. Хаммера, та ін. Деякі питання та окремі аспекти антикризового управління були викладені в працях науковців Росії та інших країн СНД: Самсонова Н. Ф., Арнольда В.І., Балабанова І.Т., Баришнікова Н.Б., Беляєва С.Г., Біра С., Богданова А.А., Бляхмана Л.С., Градова А.П., Грязнової А.Г., Іванова Г.П., Клебанова Т.С., Короткова Є.М., Кошкіна В.І., Крижанівського В.В., Кузіна Б.І., Мінаєва Є.С., Панагушина В.П., Пономаренка В.С., Пушкара О.І., Уткін Е.А., Короткова Є.М. та інших.

На жаль мало авторів звертають увагу на системний підхід в антикризовому управлінні. Нерозглянутими все ж таки залишаються питання розробки антикризової стратегії для підприємства, як єдиної системи.

Мета дослідження, постановка проблеми. Метою даної статті є теоретичне обґрунтування і нове вирішення проблеми щодо методологічних підходів до формування антикризового управління як єдиної системи.

Матеріали досліджень. В сучасних умовах запобігання існуючих проблем макро- та мікроекономічного характеру здійснюється через невід'ємний елемент загальної системи управління підприємством – антикризове управління. Велика розбіжність думок та поглядів щодо сутнісної характеристики та головних складових, які покладені в основу антикризового управління, зумовлює необхідність та потребу в науковому обґрунтуванні цієї категорії з метою підвищення ефективності її практичного застосування в ринкових умовах.

Сутність антикризового управління виражається в його характерних ознаках, які спрямовані на передбачення і ліквідацію ризикових управлінських рішень. Йдеться, насамперед, про можливість прогнозування і планування кризових ситуацій, регулювання наявних криз через використання специфічних підходів менеджменту. Саме тому, у широкому розумінні, антикризове управління розглядається як управління, у якому поставлено передбачення небезпеки кризи, аналіз його симптомів, а також заходів для зниження негативних наслідків кризи і використання факторів для його подальшого розвитку.

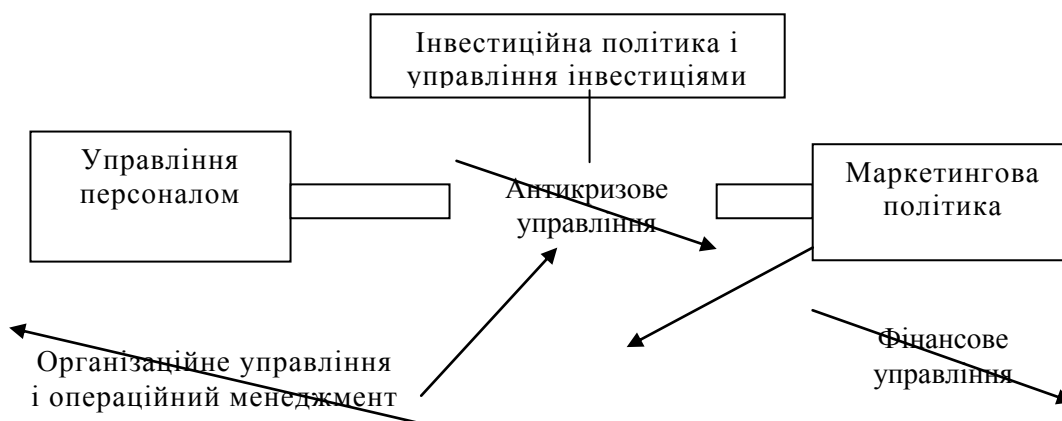


Рис. – Системний підхід в антикризовому управлінні

Основні напрямки антикризової управління:

Фінансове управління

Здійснення в країні ринкових реформ, високий рівень нестабільності чинників зовнішнього фінансового середовища та ряд інших причин зумовили дослідження цього напрямку в управлінні підприємствами.

Специфіку антикризового фінансового управління характеризують двома тезами:

- по-перше, – це комплекс профілактичних заходів, спрямованих на недопущення фінансової кризи: системний аналіз сильних та слабких сторін підприємства, оцінка ймовірності банкрутства, управління ризиками (виявлення, оцінка та нейтралізація), упровадження системи запобіжних заходів, тощо.

- по-друге, – це система управління фінансами, спрямована на виведення підприємства з кризи, зокрема за допомогою санації чи реструктуризації суб'єкта господарювання [1].

Фінансову стабілізацію на українських підприємствах під час загострення кризових ситуацій необхідно здійснювати за такими етапами:

- усунення неплатоспроможності підприємства;
- відновлення фінансової стабільності підприємства;
- зміна фінансової стратегії з метою прискорення економічного зростання підприємства.

Маркетингова політика

Не менш важливим елементом антикризової програми підприємства є маркетингова стратегія, яка передбачає глибокий аналіз ринку, прогнозування його подальшого розвитку, визначення власної позиції на ринку цінової й асортиментної політики, оцінку комерційного ризику, пов'язаного зі зміною ринкової ситуації, підготовку висококваліфікованих спеціалістів з маркетингу. Маркетингова програма включає заходи, які необхідно виконати організації для стабілізації ситуації на ринку і з виходу з кризи неплатоспроможності, некерованості, не конкурентоспроможності.

Інвестиційна політика і управління інвестиціями

Важливе місце в розробці антикризової програми займає інвестиційна політика як складова стратегічного планування. Вона включає такі основні напрями:

- управління ризиком;
- програмно-цільове управління і складання капітальних бюджетів; стратегічний аналіз;
- стратегічне управління, яке охоплює три сфери прийняття рішень: інвестиції, фінансування, виробничу діяльність.

Управління персоналом

Управління персоналом являє собою сукупність цілеспрямованих дій керівного складу організації і структурних підрозділів з управління підлеглими, спрямованих на досягнення поставлених загальних і специфічних цілей організації.

Організаційне управління і операційний менеджмент

Вихід підприємства з кризи передбачає розробку стратегії організаційних заходів. Для цього необхідно проаналізувати складові організаційної структури підприємства, а саме:

- рівень спеціалізації, концентрації, кооперації, централізації виробництва; управлінські процеси, склад управлінських ланок та їх взаємодію, ступінь централізації управління;

- рівень господарської самостійності підприємства, його підрозділів і філіалів;

- рівень використання економічних, організаційних і соціально-психологічних методів управління та інші.

Результати досліджень. Отже, найважливішим методологічним положенням антикризового управління є системний підхід до його здійснення. Цей підхід ґрунтується на розумінні сутності підприємства як складної динамічної соціально-економічної, відкритої, недетермінованої системи. Антикризове управління діяльністю підприємства має ґрунтуватись на концептуальних положеннях теорії виникнення та поглиблення кризи, які передбачають системне бачення механізму функціонування підприємства.

Висновки. Ефективність антикризового управління на підприємствах можна підвищити шляхом комплексного використання всіх механізмів подолання кризи. Також системний підхід допоможе виявити вплив всіх зовнішніх і внутрішніх факторів на діяльність підприємства і вжити необхідних дій для успішного подолання кризових явищ.

Список літератури: 1. Байцым В.Ф. Некоторые аспекты антикризисного управления предприятием // Вісник Харківського університету. – Сер. "Актуальні проблеми сучасної науки в дослідженнях молодих вчених м. Харкова". – № 456.– Ч.1. – С.229–232. 2. Григорьева Ю. О., Татарченко Ю. В. Методика выбора стратегии антикризисного управления предприятием // Бизнес Информ. – 2012. – №8. – С. 218–220.

Надійшла до редколегії 20.10. 2013

УДК 65.014.1:330.33.01

Управління діяльністю підприємства в умовах кризи / Тарасова О. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 159–162 – Бібліогр.: 2 назви.

В статье рассмотрены сущность и процесс антикризисного управления предприятием, методы и формы его осуществления. Теоретически обоснованы подходы к формированию антикризисного управления как единой системы. Изложены направления деятельности предприятия в рамках антикризисной программы и механизмы осуществления антикризисного управления. Сделан вывод об эффективности системного видения механизма функционирования предприятия.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисная программа управления предприятием, финансовое и организационное управление, управление персоналом, маркетинговая и инвестиционная политика

In this article considers the nature and process of anti-crisis management, methods and forms of its implementation, theoretically grounded approaches to crisis management as an integrated system Laid out directions for activity of enterprise in the scope of anti-crisis program and mechanisms for implementation of anti-crisis management. Made conclusion about effectiveness systemic vision of the functioning of the company.

Keywords: anti-crisis management, anti-crisis management program, financial and organizational management, personnel management, marketing and investment policy.

УДК 330.837:17.026

И. В. ТИМОШЕНКОВ, канд. экон. наук., проф., ХГУ «НУА», Харьков;
О. Н. НАЩЕКИНА, канд. физ.-мат. наук, доц., НТУ «ХПИ».

СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ЭТИКА БИЗНЕСА В КОНТЕКСТЕ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА

Проблемы социальной ответственности бизнеса перед обществом и этики хозяйственного поведения экономических агентов рассмотрены в контексте институционального анализа. Выявлена взаимосвязь качества и действенности экономических институтов общества с этическими моделями поведения его граждан.

Ключевые слова: действенность экономических институтов, качество экономических институтов, социальная ответственность бизнеса, этика ведения бизнеса, этические модели поведения.

Введение. Проблемы социальной ответственности бизнеса перед обществом и этики хозяйственного поведения экономических агентов всегда привлекали и продолжают привлекать к себе внимание экономистов, начиная с первых шагов становления экономической науки [1, 2] и заканчивая самыми современными исследованиями [4, 8]. Вместе с тем, несмотря на столь значительный опыт изучения указанных проблем в экономической науке, к настоящему времени они не только не утратили своей актуальности, но стали еще более насущными, и острыми, особенно применительно к их анализу и интерпретации в специфических условиях постсоветских экономик, включая экономику Украины.

Актуальность проблемы. Одна часть факторов, обуславливающих актуальность проблем социальной ответственности и этики бизнеса, задается развитием современных общецивилизационных феноменов и процессов, и, прежде всего тех, которые прямо или косвенно связаны с противоречиями и издержками глобализации – в широчайшем диапазоне от проблем установления межкультурных коммуникаций [5] до проблем преодоления глобального экологического кризиса [7]. «Продолжающееся разрушение естественной окружающей среды, рост населения, голод, нищета и слаборазвитость третьего, а с недавних пор также и второго мира, грозящая миграция нищеты, гонка вооружений, войны, а также продолжительная безработица волнуют многих людей. Наиболее морально восприимчивые современники жалеют об отсутствии моральных обязательств в экономике. И поэтому они требуют больше морали и этики для преодоления кризиса. Поскольку во всех кризисах экономика занимает центральное место, особенно большие ожидания связываются с «экономической этикой» [7, с.7-8].

Другая часть представлена теми факторами, которые определяются особенностями и специфическими условиями развития бывших республик СССР – нравственной деградацией значительной части населения, его нигилизмом и упрочением асоциальных моделей поведения.

Эти обстоятельства обусловили выбор проблематики и постановку целей настоящей публикации, определили ее логику и структуру в контексте «более

широкого взгляда на явления экономической жизни» – «в контексте культурно-исторического развития... под влиянием процессов как в самой экономической науке, так и в общественном сознании и социально-экономической реальности» [3, с.12]. Вначале будут определены такие принципиальные характеристики экономических институтов общества, как их качество и действенность, затем – выявлена их связь и специфика взаимодействия с этикой хозяйственного поведения и социальной ответственностью предпринимателей.

Действенность институтов характеризует силу их воздействия на поведение экономических акторов и предусматривает широкий диапазон значений от абсолютной недейственности (норма декларируется и / или закреплена в определенном нормативном акте, однако, в действительности не влияет на поведение акторов) до абсолютной действенности (будучи закрепленной в определенном нормативном акте или нет, норма является общепризнанным для всех акторов стандартом поведения и полностью исключает любые другие модели поведения, кроме тех, которые она задает). *Действенность институтов* описывает только реальное состояние институтов в координатах «действует – не действует» и не несет в себе характеристик результатов и последствий действия институтов, поэтому определяющими признаками понятия *действенность институтов* являются позитивность, абсолютность и нейтральность. В отличие от *действенности* понятие «*качество институтов*» является нормативным и относительным, определяется не нейтральными измерениями, а качественными, ценностными характеристиками действия институтов и последствиями их влияния на экономику и общество в целом, на динамику и направления их развития. Поскольку интересы экономических акторов в значительной степени не только не совпадают, но и противоречат друг другу, возникает противоречивость отношения акторов к оценке качества институтов. Оценивая институты, акторы сопоставляют свои собственные выгоды от действия институтов с теми затратами, которые они вынуждены нести вследствие существования институтов – и в тех случаях, когда они придерживаются требований институтов (*издержки соблюдения норм*), и тогда, когда они игнорируют или уклоняются от соблюдения этих требований (*издержки несоблюдения норм*). Другими словами, качественные характеристики институтов определяются акторами, исходя из их субъективных оценок того, насколько содержание институтов соответствует или противоречит их представлениям о возможности максимизации собственных функций полезности, способствует или ограничивает их доступ к ресурсам общества, увеличивает или снижает их возможности в распределении и перераспределении этих ресурсов в свою пользу. Исходя из этого, обобщенная характеристика высокого или низкого качества институтов общества будет корректной только в том случае, если будет разделяться всеми членами общества или, как минимум, абсолютным большинством его граждан. В условиях современной Украины такой консенсус, вероятно, существует [6, с.284-287].

Рассматривая проблемы социальной ответственности и этики ведения бизнеса, в современных теориях управления принято обращаться к так называемому «категорическому императиву Канта» (нем. kategorischer imperativ, от лат. imperativus – повелительный) – философскому понятию, отражающему идеи Иммануила Канта о независимости нравственных принципов от внешней среды и необходимости единства

этих принципов. Несколько упростив и сделал более доступными для восприятия идеи И. Канта, в современной теории менеджмента категорический императив Канта формулируют следующим образом: «поступай так, чтобы твои действия в данных обстоятельствах могли бы рассматриваться как универсальное правило поведения». И на основе этого делается вывод о том, что все модели поведения людей в ситуации морального выбора могут быть сведены к двум основным подходам – телеологическому и деонтологическому.

Деонтологический – универсальный подход (гр. деонтос – долг, должное) отражает основные требования категорического императива. Оценка того, является ли поведение этичным, основывается здесь на универсальных правилах, которые и определяют смысл этического поведения. Это означает, что, какими бы благородными ни были цели, для их достижения ни при каких обстоятельствах не могут быть использованы неэтичные средства. Данный подход является жестким и универсальным, поскольку для оценки любой без исключения ситуации здесь используются одни и те же не подлежащие ревизии принципы («повинуюсь правилу, я не выбираю, правилу я следую слепо»).

Его своеобразной альтернативой выступает *телеологический – утилитарный подход* (телеология, гр. телос – цель, причина). В отличие от первого подхода определение этичности поведения здесь всегда носит ситуационный характер – основывается на оценке последствий того или иного конкретного поведения в конкретной ситуации. Этим определяется и выбор возможных средств для решения той или иной проблемы. Если поведение приносит пользу тем, кого оно затрагивает, то оно может рассматриваться как этическое, несмотря на сомнительность выбранных средств («ложь во спасение», «грабь награбленное»). Этот подход является очень гибким. И, поскольку универсальные критерии и принципы оценки этичности поведения здесь отсутствуют, то каждая конкретная ситуация всегда предполагает необходимость своей «автономной» оценки. То есть каждый раз необходимо взвесить все «за» и «против» в оценке последствий того или иного возможного поведения и только после этого уже определиться со своим этическим выбором.

Именно этот подход и свойственные ему особенности и принципы оценок являются наиболее типичными для экономических акторов в условиях Украины. Его распространенность и укорененность в моделях хозяйственного поведения членов общества составляют одну из фундаментальных основ воспроизводства того состояния, в котором пребывает вся система институтов.

Это означает, что, с одной стороны, селективный характер действия отдельных формальных и неформальных институтов (избирательность правоприменительной практики, отказ от традиций и др.) являются следствием крайне низкого качества и весьма слабой действенности всей системы институтов общества. С другой стороны, само качество и действенность институтов – не только причина, но и следствие хозяйственного поведения членов общества, поскольку было бы глубоким заблуждением уповать на действенность законодательства, если в каждой ситуации гражданин творчески подходит к оценке необходимости соблюдения требований того или иного закона, решая для себя, насколько этот закон для него «хорош или плох», «выгоден или невыгоден».

Такая трактовка деонтологической и телеологической моделей поведения дает возможность для качественно иной постановки задач и интерпретации результатов исследований этики ведения бизнеса по сравнению с принятыми в настоящее время и представляет, по нашему мнению, одно из новых перспективных направлений институционального анализа.

Выводы. В условиях крайне низкой зрелости институциональной среды (произвол чиновников, тотальная коррупция, повсеместное нарушение требований законодательства, включая Конституцию и т. п.) в обществе объективно воспроизводятся условия для безответственного с точки зрения общества хозяйственного поведения предпринимателей и дальнейшего усиления нигилизма, подрывающего действенность институтов как фактора и условия позитивного развития экономики и общества в целом.

Принципиально значимой особенностью постсоветского общества является высокая степень избирательности его граждан в отношении к обязательности соблюдения требований институтов или прочная укорененность телеологического подхода в оценке институциональных ограничений.

Список литературы: 1. *Аристотель*. Никомахова этика / Аристотель // Соч. в 4 т. – Т.4. – С.53–294. 2. *Ксенофонт*. Воспоминания о Сократе / Ксенофонт. – М.: Наука, 1993. – 379 с. 3. *Макашова Н.* Этика и экономическая теория / Наталия Макашова // *Общественные науки и современность*. – 1992. – № 3. – С.12–26. 4. *Тамбовцев В. Л.* Стейкхолдерская теория фирмы в свете концепции режимов собственности / В. Л. Тамбовцев // *Рос. журн. менеджмента*. – 2008. – Т. 4, № 1. – С. 3–26. 5. *Тер-Минасова С. Г.* Язык и межкультурная коммуникация / С. Г. Тер-Минасова. – М.: Слово, 2000. – 262 с. 6. *Тимошенко І. В.* Інституційні основи розвитку системи освіти : монографія / І. В. Тимошенко ; Нар. укр. акад. – Харків : Вид-во НУА, 2013. – 568 с. 7. *Хоманн К.* Экономическая этика и этика предпринимательства : пер. с нем. / Карл Хоманн, Франц Бломе-Дрез. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001. – 402 с. 8. *Petrova P. K.* Hidden Costs of Organizational Dishonesty / Petia K. Petrova, Noah J. Goldstein, Robert B. Cialdini // *MIT Sloan Management Review*. – 2004. – April. – P. 193–202.

Надійшла до редколегії 25.10. 2013

УДК 330.837:17.026

Социальная ответственность и этика бизнеса в контексте институционального анализа / Тимошенко І. В., Нащекіна О. Н. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 163–166 – Бібліогр.: 8 назв.

Проблеми соціальної відповідальності бізнесу перед суспільством і етики господарської поведінки економічних агентів розглянуто в контексті інституційного аналізу. Визначено взаємозв'язок якості та дієвості економічних інститутів суспільства з етичними моделями поведінки його громадян.

Ключові слова: дієвість економічних інститутів, етика ведення бізнесу, етичні моделі поведінки, соціальна відповідальність бізнесу, якість економічних інститутів.

Issues related to social responsibility of business to the society and ethics of the business behavior of economic agents are analyzed in the institutional analysis framework. The interdependence between the quality and effectiveness of economic institutions of a society and ethical models of its citizens' behavior is revealed.

Keywords: business ethics, effectiveness of economic institutions, ethical models of behavior, quality of economic institutions, social responsibility.

УДК 001.4:364.442.6

І. В. ТКАЧЕНКО, аспірант, КрНУ ім. Михайла Остроградського, Кременчук**ТЕРМІНОСИСТЕМА СОЦІАЛЬНОГО ЗАХИСТУ**

У статті розглянуто наукові підходи до визначення сутності соціального захисту, пенсійного забезпечення, пенсійного страхування та представлено власне трактування цих понять. Також схематично подано систему соціального захисту у поєднанні двох підсистем (підсистеми соціальних виплат та підсистеми пенсійних виплат). З метою наближення бюджету Пенсійного фонду до збалансованого стану виокремлено поняття пенсійна допомога.

Ключові слова: соціальний захист, соціальне забезпечення, соціальне страхування, соціальна допомога, пенсійне забезпечення, пенсійне страхування.

Вступ. Питання механізму функціонування пенсійної системи залишається одним з найбільш гострих в рамках дискусії про перспективи української економіки. Процес побудови системи соціального захисту завжди має бути пріоритетом у внутрішній політиці кожної країни. Соціального захисту потребують соціальні групи чи окремі фізичні особи, які відповідно до тих чи інших соціальних та/або демографічних ознак мають ризик потрапити у складні життєві обставини. І саме грамотно налагоджена система соціального захисту є передумовою соціального добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Досліджуючи різні аспекти функцій системи соціального захисту та пенсійного забезпечення науковці неодмінно звертаються до вивчення термінологічного апарату. Серед зарубіжних науковців цим питанням приділяли увагу Скачко Г. [1], Викулина Т.Д. [2], Ламперт Х. [3], Миронова Т.К. [4]. До українські фахівців, які у своїх працях вивчали підходи до розуміння термінів, що використовуються у соціальній сфері слід віднести Чепіногу В.Г. [5], Грушка В.І. [6], Осадця С.С. [7], А.Г. Ягодку [8], В. Ш. Шайхатдінова [9, 5], І. М. Сироту [10, 4], К. Ю. Мельника [11, 81], М.Ю. Борисенко [12, 15], О.М. Соломка [13, 4], В.Д. Роїк [14, 349] та інших.

Мета і завдання дослідження. Метою даного дослідження є вивчення різних підходів до термінологічної системи соціального захисту, їх систематизація і уточнення.

Виклад основного матеріалу. У системі соціального захисту, пенсійного забезпечення та соціальних виплат використовується ціла низка термінів, формулювання яких не завжди співпадає з їх прямим призначенням. Тому необхідно уточнити та систематизувати понятійний апарат, що використовується у системі соціального захисту та пенсійного забезпечення.

Пенсійне забезпечення є підсистемою у загальній системі соціального захисту і, відтак, на нашу думку, для обґрунтування термінологічного апарату пенсійного забезпечення, доцільно розглянути його місце в загальній терміносистемі соціального захисту. Тому спочатку розглянемо базисні поняття цієї системи.

В ході дослідження було опрацьовано наукові праці українських та зарубіжних науковців. На основі узагальнення можна виокремити два основні підходи до визначення терміну «соціальний захист». По-перше, під соціальним захистом у

вужькому сенсі розуміють сукупність дій, спрямованих на надання допомоги в разі настання певних страхових випадків. По-друге, соціальний захист трактується як широке поняття, що стосується усієї соціальної сфери в державі і включає соціальну допомогу, соціальні гарантії, соціальне страхування. Іншими словами, це діяльність держави, спрямована на забезпечення процесу формування і розвитку повноцінної особистості, виявлення й нейтралізацію негативних факторів, що впливають на неї, створення умов для самовизначення й ствердження у житті.

Такий підхід передбачає акцентування на політиці зайнятості, боротьбі з безробіттям та пенсійному забезпеченні (табл. 1).

Узагальнення існуючих у науковій літературі підходів до терміну «соціальний захист» дає можливість сформулювати власне визначення. Отже, на нашу думку, *соціальний захист* – це система, яка складається з напрямків соціальної політики держави у вигляді грошових виплат за рахунок соціального, пенсійного страхування, бюджетного фінансування, а також комбінації цих видів фінансування, спрямованих на підтримку осіб, які не мають можливості самозабезпечення внаслідок втрати джерел доходу чи інших страхових випадків.

Таблиця 1. Узагальнення наукових підходів до визначення терміну «соціальний захист»

Визначення 1	Автор 2
І підхід базується на розумінні у вузькому сенсі	
– сукупність заходів та механізмів їх здійснення, які використовує суспільство для забезпечення суспільно нормальних умов матеріального і духовного життя населення	Грушко В.І. [6]
– це нагромадження і витрачання грошових та інших ресурсів для здійснення заходів з попередження, подолання або зменшення негативного впливу ризиків і відшкодування пов'язаних з ними витрат	Осадець С.С. [7]
– функція держави, що піклується про матеріальне забезпечення непрацездатних громадян	Сирота І. М. [10]
– обов'язок суспільства, який реалізує держава, щодо утримання конкретної категорії громадян в особливих випадках та особливими засобами за рахунок суспільства	Мельник К. Ю. [11]
– це діяльність державних і недержавних органів та організацій щодо здійснення заходів економічного, правового, організаційного характеру, які спрямовані на попередження або пом'якшення негативних наслідків для людини і його сім'ї при настанні певних соціально значимих обставин (у тому числі соціальних ризиків), а також на збереження прийняттого рівня їх матеріального і соціального благополуччя	Миронова Т.К. [4]
підхід передбачає розширене трактування	
– система заходів, що захищають будь-якого громадянина країни від економічної та соціальної деградації в результаті безробіття, хвороби, виробничої травми, народження дитини, інвалідності, старості тощо, а також надання медичних послуг та допомог сім'ям з дітьми	Чепінога В.Г. [5]
– система законодавчих, економічних, соціальних і соціально-психологічних гарантій, що надає: а) працездатним рівні умови для поліпшення свого добробуту за рахунок особистого трудового внеску; б) непрацездатним і соціально вразливим категоріям населення, насамперед дітям, молоді, що навчається, інвалідам, пенсіонерам, молодим, неповним та багатодітним сім'ям, переваги в користуванні суспільними фондами споживання, в прямій матеріальній підтримці, в зниженні податків	Ягодки А.Г. [8]

Звкінчення таблиці 1

1	2
– діяльність держави та органів місцевого самоврядування, громадських організацій, підприємств щодо створення сприятливого навколишнього середовища, охорони материнства та дитинства, здійснення допомоги сім'ї, охорони здоров'я громадян, професійної підготовки громадян, забезпечення зайнятості населення, охорони праці, регулювання заробітної плати та доходів населення, забезпечення громадян житлом, регулювання права власності громадян, матеріального обслуговування та забезпечення непрацездатних та інших осіб, котрі потребують соціальної підтримки.	Шайхатдинов В.Ш. [9]
– сукупність базових інститутів соціального захисту: 1) державна соціальна допомога; 2) державне соціальне забезпечення; 3) обов'язкове соціальне страхування (за законом); 4) добровільне додаткове соціальне страхування; 5) добровільне власне страхування	Скачко Г. [1]
– реалізується у вигляді соціальної допомоги та соціального страхування	Викулина Т.Д. [2]
– різні види соціального страхування (пенсійне, медичне, від нещасних випадків на виробництві, від безробіття); соціальна допомога у вигляді різних видів допомоги; національні системи охорони праці; допомога держави в отриманні освіти; системи соціального захисту на рівні підприємств	Ламперт Х. [3]

Виходячи з визначення, загальну систему соціального захисту можна представити у поєднанні двох підсистем: підсистеми соціальних та пенсійних виплат (див. рис. 1).

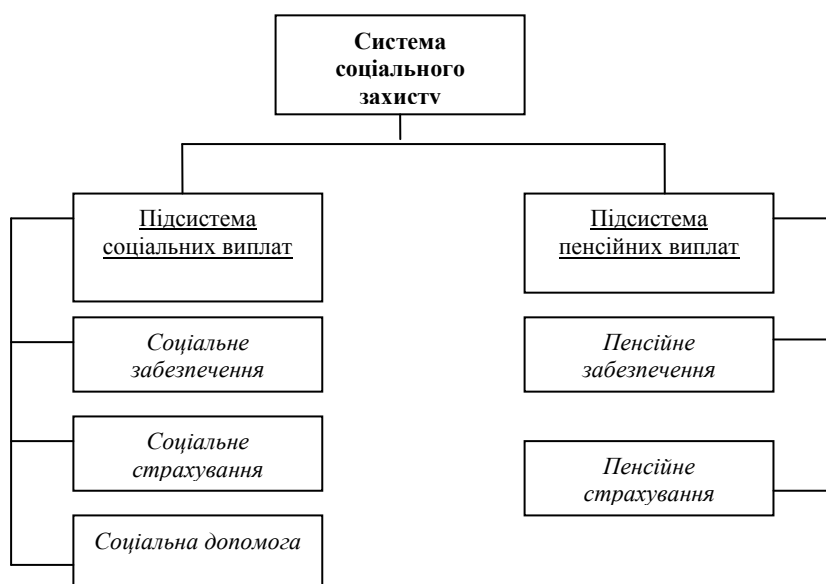


Рис. 1 – Система соціального захисту в розрізі її підсистем*

*Джерело: розробка автора

Розглянемо детальніше під термінологічним кутом підсистему пенсійних виплат. Підсистема пенсійних виплат передбачає використання таких термінів як «пенсійне забезпечення» та «пенсійне страхування», яким у науковій літературі бракує чіткого визначення (табл. 2).

У наведених термінах прослідковується багато спільних, майже, однакових рис, що ускладнює їх сприйняття. А для того, щоб вибудувати пенсійну систему, необхідно дати чітке визначення її основних термінів.

Відтак, на нашу думку, пенсійне забезпечення як складова підсистеми пенсійних виплат, має передбачати фінансування за рахунок коштів Пенсійного фонду лише осіб, що досягли пенсійного віку та набули загального чи спеціального стажу.

Таблиця 2. Визначення термінів «пенсійне забезпечення» та «пенсійне страхування»

Визначення	Автор
«пенсійне забезпечення»	
– державне мінімальне забезпечення трудовими (за віком, у зв'язку з інвалідністю, в разі втрати годувальника, за вислугу років) та соціальними пенсіями усіх непрацездатних громадян (за виключенням короткотермінової втрати працездатності, пов'язаної з безробіттям) за рахунок коштів соціальних фондів та державних асигнувань	В.І. Грушко [6]
– економічна категорія є грошовими відносинами з приводу розподілу і перерозподілу валового внутрішнього продукту, доходів від зовнішньоекономічної діяльності і частини національного багатства з метою формування грошових коштів для матеріального захисту населення від соціального ризику втрати трудового або іншого постійного доходу для працюючих – внаслідок втрати працездатності при настанні старості, інвалідності; для непрацездатних членів сім'ї – внаслідок інвалідності, втрати годувальника; для окремих категорій працюючих – після досягнення встановленого стажу роботи у визначених сферах трудової діяльності	М.Ю. Борисенко [12]
– це система інститутів (правил і організацій) та механізмів їх взаємодії, що акумулюють кошти через розподільчий (оподаткування) та нагромаджувальний (страхування) канали, амортизують наслідки соціальних ризиків, що прогножуються (зміна матеріального стану працюючих та інших категорій громадян внаслідок настання старості, інвалідності, втрати годувальника) відповідно до визначених соціальних технологій та національних правил, які мінімізують наслідки зміни матеріального становища	О.М. Соломка [13]
– це суспільні відносини з обов'язкового, грошового, щомісячного, як правило, довічного надання забезпечення особам у випадках та на умовах, встановлених у законі, яке повинне здійснюватися державою від імені та за рахунок суспільства з метою як забезпечення життя та здоров'я пенсіонерів на рівні соціальних стандартів, так і для подальшого вільного розвитку.	А.А. Ширант [16]
«пенсійне страхування»	
– як економічні відносини суб'єктів трудових відносин (працівників і роботодавців) з приводу компенсації наслідків соціальних ризиків, котрі призводять до повної або часткової втрати заробітку (старість, втрата годувальника й інвалідність) і спричиняють зміни матеріального становища і пов'язаного з цим соціального статусу працівників і їх сімей	Роїк В.Д. [14]
– гарантована державою система заходів щодо забезпечення громадян у старості, на випадок хвороби, втрати працездатності	Юрій С.І. [15]

Опираючись на основні принципи страхування (обов'язковість сплати страхових внесків, гарантування виплат застрахованим особам та цільове використання накопичених коштів), можна дати наступне визначення терміну «пенсійне страхування».

Отже, пенсійне страхування – як складова підсистеми пенсійних виплат, має поєднувати в собі накопичувальну складову пенсійного страхування, що передбачає здійснення страхових виплат учасникам за настанням страхових випадків (досягнення пенсійного віку, настання інвалідності або втрати годувальника) та недержавне пенсійне страхування, як додаткове джерело одержання стабільного доходу після настання пенсійного віку.

Практика показує, що значна кількість осіб, які досягли пенсійного віку, не мають достатнього загального чи спеціального стажу. І в такому разі фінансове забезпечення цієї категорії громадян сьогодні теж стає обов'язком Пенсійного фонду,

що значно збільшує його витрати. Але створення робочих місць та надання можливості працевлаштування – це державна справа та її обов'язок. І у зв'язку з цим, на наш погляд, особи пенсійного віку, що не мають загального чи спеціального стажу для отримання трудової пенсії, не можуть бути суб'єктами пенсійного забезпечення. Їх фінансування можна узагальнити поняттям *пенсійна допомога*, виплата якої має здійснюватися за рахунок коштів Державного бюджету. В такому разі, підсистему пенсійних виплат у загальній системі соціального захисту можна представити у наступному вигляді (див. рис. 2).

Отже, уточнення термінів «пенсійне забезпечення» та «пенсійне страхування» із розподілом джерел пенсійних накопичень і виплат дало можливість виокремити термін «пенсійна допомога». Розширена структура системи соціального захисту дасть можливість створити умови для нормального функціонування пенсійної системи.

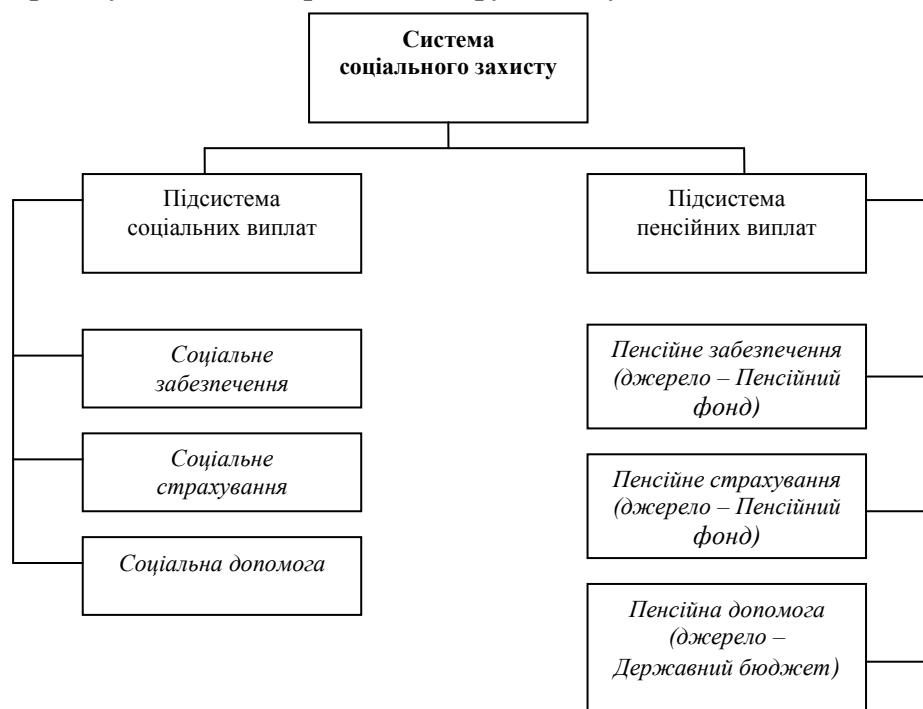


Рис. 2 – Система соціального захисту в розрізі підсистем та джерел фінансування*
*Джерело: розробка автора

Висновки. Таким чином, в результаті проведеного дослідження було упорядковано терміни у системі соціального захисту та здійснено їхню систематизацію. Це дало можливість здійснити уточнення термінів «соціальний захист», «пенсійне забезпечення», «пенсійне страхування» та доповнити понятійно-термінологічний апарат підсистеми пенсійних виплат терміном «пенсійна допомога».

Список літератури: 1. Скачко Г. Роль соціального страхування в системі соціальної захисту населення / Г. Скачко // Государственная служба. – 2006. – № 2. С. 127. 2. Викулина Т.Д. Денежные доходы населения: особенности формирования в переходной экономике / Т.Д. Викулина. – СПб.: СПбГУЭФ, 1998. – 90 с. 3. Ламперт Х. Социальная рыночная экономика. Германский путь / Х. Ламперт. – М.: Дело, 1993. – 224 с. 4. Миронова Т.К. К вопросу об определении понятия «социальная защита» / Т.К. Миронова // Трудовое право. – 2008. – № 3. 5. Чепінога В.Г. Економічна теорія: [підручник] / В.Г. Чепінога. – К.: Київський університет права НАН України, 2008. – 198с. 6. Грушко В.І. Пенсійна система України: [навч. посібн.] / В.І. Грушко. – К.: Кондор, 2006. – 336 с. 7. Осадець С.С. Страхування: [підручник] / Керівник авт. колективу і наук. ред. С.С. Осадець. – 2-ге

вид., доп. і перероб. – К: КНЕУ, 2002. – 599 с. **8.** Ягода А. Г. Соціальна інфраструктура і політика: [навч. посібн.] / А.Г. Ягодка. – К.: КНЕУ, 2000. – 212 с. **9.** Шайхатдинов В. Ш. Право соціального забезпечення Російської Федерації: [учебное пособие] / В. Ш. Шайхатдинов. – Екатеринбург, 1996. – Вып. 1. **10.** Сирота І. М. Право пенсійного забезпечення в Україні : [курс лекцій] / І. М. Сирота. – К. : Юринком Інтер, 1998. – 288 с. **11.** Мельник К. Ю. Соціально-правовий захист працівників органів внутрішніх справ (проблеми теорії та практики): дис. канд. юрид. наук. / К. Ю. Мельник. – Х., 2003. – 202 с. **12.** Борисенко Н.Ю. Пенсионное обеспечение: [учебник] / Н.Ю. Борисенко. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2010. – 576с. **13.** Соломка О.М. Пенсійне забезпечення в системі соціального захисту населення: Автореферат дисертації на здобуття наукового ступеня кандидата економічних наук. – Х., 2006. – 18 с. **14.** Роик В.Д. Превратить старость в радость: Основы жизнедеятельности населения в пожилом возрасте / В.Д. Роик. – М.: МИК, 2008. – 432 с. **15.** Юрій С.І. Соціальне страхування: [підручник] / С.І. Юрій, М.П., Шаварина, Н.В. Шаманська. – К.: Кондор, 2006. – 464 с. **16.** Ширант А.А. Принципи пенсійного забезпечення: автореф. дис. кан. екон. наук. – Київ, 2012. – 191 с.

Надійшла до редколегії 30.10.2013

УДК 001.4:364.442.6

Терміносистема соціального захисту / Ткаченко І. В. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 167–172 – Бібліогр.: 16 назв.

В статье рассмотрены научные подходы к определению сути социальной защиты, пенсионного обеспечения, пенсионного страхования и представленные собственные трактовки этих понятий. Также схематично представлена система социальной защиты в сочетании двух подсистем (подсистемы социальных выплат и подсистемы пенсионных выплат). С целью приближения бюджета Пенсионного фонда к сбалансированному состоянию выделено понятие пенсионной помощи.

Ключевые слова: социальная защита, социальное обеспечение, социальное страхование, социальная помощь, пенсионное обеспечение, пенсионное страхование.

The article deals with scientific approaches to the definition of the essence of social security, pension, annuity and presented their own interpretations of these concepts. Also, a schematic representation of the social protection system in combination of two subsystems (subsystem of social benefits and pension payments subsystem). In order to bring the budget of the Pension Fund to a balanced state aid allocated to the concept of retirement.

Keywords: social protection, social security, social insurance, social assistance, pensions, pension insurance.

УДК 658.012.34:658.6

Л. А. ФИЛИПКОВСКАЯ, канд.. экон. наук, доц., НАУ им. Жуковского «ХАИ», Харьков;

А. Г. КРАВЧУК, магистрант, НАУ им. Жуковского «ХАИ», Харьков.

ОЦЕНИВАНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ РЕКЛАМНОГО АГЕНТСТВА

В работе предложены методы оценивания инвестиционных проектов предприятий, представленных рекламными агентствами. Для оценки инвестиционных проектов рассмотрены метод корректировки ставки дисконтирования, метод достоверных эквивалентов, технология анализа чувствительности показателей эффективности инвестиционной деятельности, метод сценариев, теория игр, «дерево решений», метод Монте-Карло. Так как рекламное агентство постоянно находится в условиях риска и неопределенности, показано, что для оценки его инвестиционной деятельности приемлемым является метод анализа чувствительности. Этот метод позволяет обрабатывать разнородную информацию, для реальной задачи инвестиционного анализа, характерной для сферы рекламы.

Ключевые слова: инвестиционный проект, финансовые средства, рекламное агентство, эффективность, анализ чувствительности, дерево решений.

© Л. А. Филипковская, А. Г. Кравчук, 2013

Введение. В широком смысле инвестиционная деятельность – это деятельность, связанная с вложением средств в объекты инвестирования с целью получения дохода (эффекта). В узком смысле инвестиционная деятельность, или собственно инвестирование, представляет собой процесс преобразования инвестиционных ресурсов во вложения.

Рекламное агентство, как объект инвестирования, можно рассматривать с двух сторон: с одной – как предприятие, имеющее собственные средства, которые оно может вложить в своё дальнейшее развитие (например, новые рекламные продукты с использованием «ноу-хау»), с другой – как актив, в который другим предприятиям целесообразно вкладывать свои средства (например, предоставление рекламных услуг для данных предприятий).

Характерной особенностью современных рынков является высокая степень неопределенности внешней среды организации. Основными условиями неопределенности, в которых функционируют рекламные агентства, является:

- рекламный рынок в целом, по сравнению с другими типами рынков предлагает виртуальный товар, так как фактически рекламодатель покупает некое будущее рекламное пространство, оценить которое можно будет лишь спустя значительный промежуток времени;

- по сравнению с товарным рынком, где предприятия конкурируют между собой как продавцы (производители), на рекламном рынке все хозяйствующие субъекты соперничают как рекламодатели (потребители рекламных продуктов). Причем степень этой конкуренции зависит от долгосрочных приоритетов товаропроизводителей, которые находят отражение в рыночной стратегии;

- недооценка фактора неполноты информации может привести к выбору стратегии, не позволяющей организации ни защититься от угроз со стороны конкурентов, ни развивать свои уникальные возможности. Опасна и другая крайность – отказ от строгих рамок планирования и принятие сугубо интуитивных решений.

Цель исследования, постановка задачи. Оценка эффективности инвестиционного проекта представляет собой один из наиболее ответственных этапов в решении целого ряда стратегических задач организации.

Целью исследования является выбор рационального метода оценивания эффективности инвестиционной деятельности предприятия в условиях неопределенности.

Важным аспектом эффективности инвестиционного проекта является анализ зависимости инвестиционных параметров от изменения одного или нескольких параметров рынка рекламных услуг, а также показателей деятельности самого рекламного агентства.

При проведении количественного и качественного анализа конкретного инвестиционного проекта рекламному агентству необходимо принимать во внимание такие действия:

- оценка и расчет инвестиционных потоков финансирования по проекту;
- учет воздействия разнообразных факторов на практическую реализацию инвестиционного проекта;

- расчет финансово-экономических показателей состояния объекта рекламного бизнеса;

- выбор наилучших условий и оптимальных методов инвестиционного обеспечения проекта рекламного агентства, призванных увеличить его потенциал.

Обоснованность принимаемого инвестиционного решения напрямую зависит от того, насколько объективно и всесторонне проведены эти мероприятия. В основе оценивания эффективности инвестиционного проекта лежит система показателей, соизмеряющих полученный эффект от реализации инвестиционного проекта с его инвестиционными затратами. Ключевым вопросом в этой связи является сопоставление денежных потоков, что обусловлено следующими факторами: временной стоимостью денег, нестабильностью экономической ситуации.

Анализ основных достижений и литературы. В многочисленной литературе описаны различные модификации формул вычисления показателей экономической эффективности инвестиционного проекта (*NPV, PI, DPP, IRR, MIRR*) в зависимости от исходных условий [2, 3, 7].

Общим недостатком вышеперечисленных показателей эффективности инвестиционного проекта является требование определенности входных данных, что является неоправданным упрощением реальности, так как любой инвестиционный проект характеризуется множеством факторов неопределенности.

Источниками неопределенности являются, прежде всего, неполнота и недостаточность знаний о внешней среде, фактор случайности в деятельности организации (внезапное изменение спроса на продукцию, неожиданный срыв поставки сырья) и конфликтность (противодействия) в оценке инвестиционных решений.

В литературе [1, 6, 10, 11, 13] учитывают также измеримую неопределенность или риск (неполная неопределенность). Риск проекта связан с опасностью потери ресурсов, недополучением доходов или появлением дополнительных расходов. Основными источниками рисков являются ограниченность информационных, материальных, финансовых, трудовых и других ресурсов при принятии решений, а также недостаточность знаний научных методов обработки экономической информации.

Неустраняемая неопределенность порождает столь же неустраняемый риск принятия инвестиционных решений.

Наличие различных видов неопределенностей приводит к необходимости адаптации показателей оценки экономической эффективности инвестиционного проекта к применению определенных математических методов, позволяющих формализовать и одновременно обрабатывать различные виды неопределенности.

К наиболее распространенным на практике методам оценивания инвестиционных проектов относятся:

- метод корректировки ставки дисконтирования (премия за риск);
- метод достоверных эквивалентов (коэффициентов достоверности);
- анализ чувствительности показателей эффективности (*NPV, IRR* и др.);
- метод сценариев;
- методы теории игр (критерий максимина, максима и др.);
- построение «дерева решений»;

– имитационное моделирование по методу Монте-Карло.

В таблице дана характеристика описанных методов.

Таблица. Характеристика методов оценивания эффективности инвестиционного проекта

Название метода	Достоинства	Недостатки
Метод корректировки ставки дисконтирования	Предусматривает приведение будущих денежных потоков к настоящему моменту времени по более высокой ставке.	Не дает никакой информации о степени риска. Предполагает существенные ограничения в моделировании различных вариантов развития инвестиционного проекта [2].
Метод достоверных эквивалентов	Предполагает корректировку не нормы дисконта, а денежных потоков инвестиционного проекта в зависимости от достоверности оценки их ожидаемой величины. С этой целью рассчитываются специальные понижающие коэффициенты a_t для каждого планового периода t .	Зависимость денежных потоков от реализации инвестиционного проекта интерпретируется как поступления от безрисковых вложений, что приводит к невозможности проведения анализа эффективности инвестиционного проекта в условиях неопределенности и риска [6].
Метод анализа чувствительности	Позволяет на количественной основе оценить влияние на инвестиционный проект изменения его главных переменных.	Допускается изменение одного параметра инвестиционного проекта изолированно от всех остальных [7].
Метод Монте-Карло	Является наиболее сложным, но и наиболее мощным методом оценки и учета рисков при принятии инвестиционного решения.	Наблюдается высокая чувствительность получаемого результата к законам распределения вероятностей и видам зависимостей входных переменных инвестиционного проекта [11].
Метод сценариев	Позволяет учесть одновременное влияние изменений факторов риска.	Требует выполнения достаточно большого объема работ по отбору и аналитической обработке информации для каждого возможного сценария развития. При этом надо учесть эффект ограниченного числа возможных комбинаций переменных, так как количество сценариев, подлежащих детальной проработке, ограничено [7, 11].
Теория игр	Рассматривает варианты альтернативных инвестиционных проектов в условиях неопределенности. Обеспечивает выбор наиболее целесообразного инвестиционного проекта на основе принятия научно обоснованного инвестиционного решения.	Предполагается ограниченное количество сценариев развития (конечное множество состояний окружающей среды) [5].
Построения «дерева решений»	Применяется в ситуациях, когда более поздние решения сильно зависят от решений, принятых ранее, и в свою очередь, определяют сценарии дальнейшего развития событий.	Характеризуется технической сложностью практического использования при наличии больших размеров исследуемого «дерева» решений. Присутствует слишком высокий субъективизм при назначении оценок вероятностей [8].

Таким образом, проведенный анализ традиционных методов оценки эффективности инвестиционного проекта в условиях риска и неопределенности свидетельствует об их теоретической и практической значимости.

Результаты исследования. Деятельность рекламных агентств такова, что влияние факторов неопределенности на инвестиционный проект приводит к возникновению непредвиденных ситуаций. Не учтенные в проекте негативные сценарии развития событий, могут сорвать реализацию инвестиционного проекта.

На основе анализа литературных источников и особенностей функционирования рекламного агентства предлагается методика оценивания эффективности его инвестиционной активности на базе методов построения дерева решений и анализа чувствительности (см. рис.).

Для адекватной оценки эффективности инвестиционного проекта необходимо использовать реальные значения показателей деятельности предприятия. Поэтому как и некоторые зарубежные и отечественные исследователи в работах [8, 9, 10, 11] оценивание эффективности и риска инвестиционных проектов предлагается выполнять на основе анализа чувствительности.

В международной практике широко используется анализ точки безубыточности (break even point analysis), который является простейшим способом, позволяющим проводить грубую оценку рисков проекта.

В ходе анализа чувствительности (уязвимости), применяемого к проекту, происходит последовательно-единичное изменение каждой переменной: переменной меняют значение на прогнозное число процентов, на этой основе пересчитывается новая величина принятого критерия (например NPV или IRR). Затем оценивается процентное изменение критерия по отношению к базисному случаю и рассчитывается показатель чувствительности, представляющий собой отношение процентного изменения критерия к изменению значения переменной на один процент (так называемая эластичность изменения показателя). Таким же образом исчисляются показатели чувствительности по каждой из остальных переменных.



Рис. – Этапы оценивания эффективности инвестиционной деятельности рекламного агентства

На следующем шаге, используя результаты проведенных расчетов, осуществляют экспертное ранжирование переменных по степени важности и экспертную оценку прогнозируемости значений переменных. Далее эксперт может построить так называемую «матрицу чувствительности», позволяющую выделить наименее и наиболее рискованные для проекта переменные (показатели).

Итак, анализ чувствительности является наиболее приемлемым для анализа эффективности инвестиционной деятельности рекламных агентств.

Проведение анализа рисков проекта требует использования компьютерной техники и программных продуктов. Реализация анализа чувствительности возможна, например, на основе электронных таблиц MS Excel, а также MS Project, ProjectExpert, ALT-invest.

Выводы. Таким образом, сравнительный анализ традиционных методов оценки эффективности инвестиционных проектов показал, что не все методы способны показать реальную картину инвестиционной деятельности объектов рекламного бизнеса.

Для получения наиболее достоверных результатов анализа эффективности инвестиционной деятельности необходимо использовать реальные данные финансовой отчетности. Такие же данные использует анализ чувствительности, при котором критические значения факторов определяют пороговые величины изменения переменных. Это отличный вспомогательный инструмент, облегчающий отбор ключевых (рисковых) переменных модели, влияние которых на результат проекта будет анализироваться более точными методами. Анализ чувствительности позволяет обрабатывать разнородную информацию, характерную для реальных задач инвестиционной деятельности рекламных агентств.

Список литература: 1. Алтунин А.Е. Модели и алгоритмы принятия решений в нечетких условиях [Текст] / А.Е. Алтунин, М.В. Семухин. – Тюмень: Изд-во «ГГУ», 2000. – 352 с. 2. Бирман Г. Экономический анализ инвестиционных проектов [Текст] / Г. Бирман, С. Шмидт. – М.: ЮНИТИ, 1997. – 345 с. 3. Бланк И.А., Основы финансового менеджмента [Текст]. / И.А. Бланк. – К.: «Ника-Центр, Эльга», 2001. – 512 с. 4. Борисов А.Н. Обработка нечеткой информации в системах принятия решений [Текст] / А.Н. Борисов, А.В. Алексеев, Г.В. Меркурьева. – М.: «Радио и связь». 1989. – 304 с. 5. Бузырев В.В. Выбор инвестиционных решений и проектов: оптимизационный подход [Текст] / В.В. Бузырев, В.Д. Васильев, А.А. Зубарев. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 224 с. 6. Виленский П.Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика [Текст] / П.Л. Виленский, В.Н. Лившиц, С.А. Смоляк. – М.: «Дело», 2004. – 888 с. 7. Ендовицкий Д.А. Комплексный анализ и контроль инвестиционной деятельности: методология и практика [Текст] / Д.А. Ендовицкий. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 400 с.: ил. 8. Заде Л.А. Основы нового подхода к анализу сложных систем и процессов принятия решений [Текст] / Л.А. Заде. – М.: «Знание», 1974, с. 5-49. 9. Кельтон В. Имитационное моделирование [Текст] / В. Кельтон, А. Лоу. – СПб.: «Питер»; Киев: Издательская группа ВНУ, 2004. – 847 с. 10. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент [Текст] / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 768 с.: ил. 11. Грачева М.В. Количественные методы в экономических исследованиях [Текст] / М.В. Грачева. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 791 с.

Надійшла до редколегії 25.10. 2013

УДК 658.012.34:658.6

Оценивание эффективности инвестиционной деятельности рекламного агентства / Филипковская Л. А., Кравчук А. Г. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 53(1026). – С. 172–178. – Бібліогр.: 7 назв.

У роботі запропоновано методи оцінювання інвестиційних проектів підприємств, представлених рекламними агентствами. Для оцінки інвестиційних проектів розглянуті метод коригування ставки дисконтування, метод достовірних еквівалентів, технологія аналізу чутливості показників ефективності інвестиційної діяльності, метод сценаріїв, теорія ігор, « дерево рішень », метод Монте -Карло. Так як рекламне агентство постійно перебуває в умовах ризику і невизначеності, показано, що для оцінки його інвестиційної діяльності прийнятним є метод аналізу чутливості. Цей метод дозволяє обробляти різномірну інформацію, для реального завдання інвестиційного аналізу, характерною для сфери реклами.

Ключові слова: інвестиційний проект, фінансові кошти, рекламне агентство, ефективність, аналіз чутливості, дерево рішень.

Proposed methods of evaluation for investment projects submitted by advertising agencies. Evaluation of investment projects considered by the method of adjustment of the discount rate, the method of certainty equivalents, technology analysis of sensitivity of parameters of efficiency of investment activities, the method of scripting, game theory, decision tree, Monte-Carlo method. As the advertising Agency is constantly in the conditions of risk and uncertainty, it is shown that for the valuation of its investment activity is acceptable method of sensitivity analysis. This method allows processing all the information for the real objectives of the investment analysis, characteristic of the field of advertising.

Keywords: investment project, funds, advertising Agency, efficiency, sensitivity analysis, decision tree.

УДК 005.336.4

Г. А. ХАРЧЕНКО, канд. екон. наук, НУБІП України, Київ;
Ю. М. БОРОВИЙ, магістрант, НУБІП України, Київ.

ОСОБЛИВОСТІ СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНИХ МЕТОДІВ В УПРАВЛІННІ ПІДПРИЄМСТВОМ

В роботі розглянуто класифікацію соціально-психологічних методів менеджменту. Обґрунтовано доцільність їх застосування в управлінні підприємством

Ключові слова: управління персоналом, соціально-психологічний метод, соціальний вплив, психологічний вплив.

Вступ. Нині в умовах високої конкурентної боротьби виграють лише ті підприємства, які можуть запропонувати високоякісне виробництво певного виду продукції або послуг, а це неможливо без професійно підготовленого персоналу. Важливе значення тут відіграють соціально-психологічні методи управління, роль яких з кожним роком підвищується.

Аналіз останніх досліджень та літератури. В економічній літературі проблемам теорії та практики управління персоналом в цілому та соціально-психологічним методам зокрема присвячено велика кількість наукових праць вітчизняних і закордонних вчених, зокрема Т. І. Балановської, О. Д. Гудзинського, П. В. Журавльова, Й. С. Завадського, А. А. Корсакової, Л. І. Михайлової, С. Л. Тарасова, А. Маслоу, Ф. Тейлора, Ф. Хедоурі та інших. Проте окремі питання щодо особливостей соціально-психологічних методів управління залишаються невирішеними.

Мета роботи – обґрунтування пріоритетності соціально-психологічних методів в управлінні підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. В ринкових умовах при інтелектуалізації усіх видів праці значною мірою зростає роль соціально-психологічних факторів управління. Раціональна організація забезпечує високу продуктивність праці лише в тому випадку, якщо ефективно використовуються індивідуальні й психологічні особливості кожного працівника.

Під соціально-психологічними методами слід розуміти сукупність специфічних методів дії на особисті стосунки і зв'язки між працівниками, а також на соціальні процеси в організації [2; 3; 5]. Під впливом соціально-психологічних факторів в управлінні формуються суспільна свідомість, психологічні зв'язки в колективі, сумлінне відношення до праці. Психологічний стан працівника може сприяти

підвищенню продуктивності й ефективності праці, і навпаки, може знижувати трудову активність персоналу.

Зауважимо, що завдяки соціально-психологічному управлінню вдається досягти відповідальності працівників за робочим процесом, стійкості, стабільності, підтримувати основні параметри, забезпечувати якісний цілеспрямований розвиток підприємства. Важливим є те, що застосування соціально-психологічних методів можливе за умов гнучкості менеджерів, розуміння ними внутрішнього світу людини і особливостей її психології.

Слід зазначити, що значне місце в діяльності менеджерів належить методам переконання, тому вони є важливими для вивчення й застосування. Кожній групі людей, кожному колективу притаманний певний психологічний клімат. Тому суттєвою умовою створення й розвитку трудових колективів є дотримання в них принципів психологічної сумісності. Недостатня увага до соціальних і психологічних аспектів управління є основою нездорових взаємовідносин у колективі, що може призвести до різкого зниження продуктивності праці [4; 6].

Соціально-психологічні методи управління за своїм складом і змістом це єдність соціального і психологічного впливу на трудові колективи в цілому та окремих працівників зокрема. Зазначимо, що дані методи сприяють створенню позитивних взаємовідносин між членами колективу, задоволенню соціальних і духовних потреб, підвищують активність та ініціативу працівників, формуючи сприятливий соціально-психологічний клімат в колективі.

Відомо, що роль соціально-психологічних методів постійно зростає і буде зростати. Як стверджують соціологи, що залежно від настрою, бажання людини працювати і від морально-психологічного клімату в колективі продуктивність праці може суттєво зростати, або знижуватися. Слід зауважити, що використання соціально-психологічних методів управління можливе за умов творчої ініціативи менеджерів та усвідомлення ними особливостей психології людини. Встановлено, що успішне використання соціально-психологічних методів вимагає знання менеджером психологічних особливостей особистості, її поведінки і взаємовідносин в трудовому колективі.

В результаті дослідження виявлено, що за своєю сферою використання соціально-психологічні методи поділяють на соціальні і психологічні (рис.). Соціальні методи управління (соціальний вплив) – це сукупність способів формування впливу на розвиток колективу й соціальних процесів в середині організації. Дані методи ґрунтуються на врахуванні особливостей працівників, культурних норм і цінностей та форм спілкування. З їх допомогою здійснюється управління відносинами в колективах і між колективами. Ці методи забезпечують формування і розвиток трудових колективів шляхом управління свідомістю і поведінкою людей через інтереси, мотиви, потреби, цілі тощо [6; 7].

До соціальних методів відносяться: методи соціального регулювання – це критика і самокритика, соціальне планування, звичаї й традиції, обмін досвідом; методи соціального нормування – це правила внутрішнього розпорядку, статuti громадських організацій, правила службової етики й етикету, кодекси честі, форми дисциплінарного впливу; методи морального стимулювання – це оголошення подяк,

нагородження ордерами і медалями, присвоєння почесних звань, надання додаткових соціальних благ (додаткові відпустки, турпутівки тощо) [3; 4; 7].



Рис. – Соціально-психологічні методи управління
 Джерело: розробка авторів за матеріалами дослідження: [2; 4; 6]

В свою чергу психологічні методи управління (психологічний вплив) являють собою методи регулювання відносин між всіма членами колективу з метою створення в ньому сприятливого психологічного клімату. За допомогою психологічних методів у колективі створюється доброзичлива творча обстановка, що сприяє найкращому виконанню працівниками своїх обов'язків та досягнення високих результатів роботи, що сприяє підвищенню ефективності функціонування підприємств. До психологічних методів управління науковці відносять: методи гуманізації праці – методи, що спрямовані на поліпшення естетичних умов праці шляхом дизайну робочого місця, використання психологічного впливу кольору, музики, освітлення, використання

сучасних технічних засобів праці тощо; методи комплектування трудових колективів спрямовані на використання соціометричного тестування, за допомогою якого встановлюють симпатії в колективі, статус його членів, згуртованості колективу, психологічну сумлінність та інше; методи психологічного спонукання спрямовані на формування у працівників мотивів до високопродуктивної праці в результаті розвитку ініціативи та підприємливості; методи професійного відбору і навчання – включають відбір людей, що володіють такими психологічними характеристиками, що найбільшою мірою відповідають виконуваній роботі [3; 4; 7].

Зауважимо, що соціально-психологічні фактори звичайно виступають у вигляді матеріальних умов праці і організаційних моментів. Головною метою застосування зазначених методів є формування в колективі позитивного соціального й психологічного клімату, завдяки чому значною мірою вирішуються виховні, організаційні й економічні завдання. Тобто поставлені перед колективом цілі можуть бути досягнуті за допомогою одного з важливіших критеріїв ефективності й якості роботи, а саме людського фактору.

Висновки. Як висновок зазначимо, що сфера застосування соціально-психологічних методів дуже широка. Вона включає регулювання міжгрупових і внутрішньогрупових відносин, управління груповою динамікою, управління окремими явищами і сторонами колективного життя, в якому формується суспільна свідомість, психологічні зв'язки в колективі, сумлінне відношення до праці. Отже, як показує практика, виникає необхідність використання менеджером соціально-психологічних методів на всіх рівнях та етапах управління. Це сприятиме формуванню висококваліфікованої ефективної команди, кожен член якої реалізовуватиме свій потенціал на найвищому рівні, в результаті чого підвищуватиметься результативність діяльності підприємства.

Список літератури. 1. *Балановська Т. І.* Соціально-психологічні аспекти забезпечення розвитку людських ресурсів / *Т. І. Балановська, О. П. Гозуля* / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/222.pdf>. 2. *Завадський Й. С.* Управління сільськогосподарським виробництвом в системі АПК: Підручник / *Й. С. Завадський*. – К.: Вища школа, 1992. – 367 с. 3. *Егоришин А. П.* Управление персоналом / *А. П. Егоришин*. – Н. Новгород: НИМБ, 1997. – 607 с. 4. *Мурашко М. І.* Менеджмент персоналу / *М. І. Мурашко* – К.: Т-во «Знання», КОО, 2002. – 311 с. 5. *Недашківський М. М.* Менеджмент персоналу / *М. М. Недашківський, Г. І. Євтушенко, Л. П. Гацька* / ДПА України. Академія ДПС України. – Ірпінь, 2002. – 252 с. 6. *Рульєв В. А.* Управління персоналом.: Навчальний посібник. / *В. А. Рульєв, С. О. Гуткевич, Т. Л. Мостянська* – К.: Кондор, 2012 – 310 с. 7. *Шморгун Л. Г.* Менеджмент організацій: навчальний посібник / *Л. Г. Шморгун* – К.: Знання, 2010 – 452 с.

Надійшла до редакції 25.10.2013

УДК 005.336.4

Особливості соціально-психологічних методів в управлінні підприємством / Харченко Г. А., Боровий Ю. М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 178–181. – Бібліогр.: 7 назв.

В работе рассмотрена классификация социально-психологических методов менеджмента. Обоснована целесообразность их применения в управлении предприятием.

Ключевые слова: управление персоналом, социально-психологический метод, социальное влияние, психологическое воздействие

Classification of socio-psychological methods of management were considered in the article. Appropriateness of their use in the management of the enterprise have been substantiated.

Keywords: personnel management, socio-psychological approach, social influence, the psychological impact.

УДК 338.439.5: 633.1

Г. М. ХРИСТЕНКО, канд. екон. наук, доцент, Відокремлений підрозділ Національного університету біоресурсів і природокористування України «Бережанський агротехнічний інститут», Бережани

РОЗВИТОК ТА НАПРЯМИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗЕРНОВОЇ ГАЛУЗІ

Розглянуто стан і визначено напрями підвищення ефективності функціонування зерновиробництва. Досліджено вплив врожайності зернових на економічну ефективність галузі. Доведено, що, суттєве збільшення виробництва зерна та підвищення його економічної ефективності є найважливішим завданням державної аграрної політики, від вирішення якого залежить забезпечення ефективної діяльності зернопродуктового підкомплексу та агропромислового комплексу в цілому, а також продовольчої безпеки країни.

Ключові слова: зернова галузь, зерновиробництво, ефективність, розвиток, урожайність, рівень рентабельності, сільськогосподарські підприємства.

Вступ. Зерно є одним із найважливіших джерел багатства будь-якої держави. У світовому землеробстві та в Україні зокрема зернові культури постійно домінували, а зерну і нині відводиться особливе місце серед сільськогосподарської продукції, як гаранту продовольчої безпеки. Значення розвитку зернового господарства як стратегічної галузі зумовлюється сталим попитом і високою потребою людей у споживанні продуктів харчування, виготовлених із зерна.

Зернова галузь виступає базою та джерелом сталого розвитку агропромислового комплексу, визначає соціально-економічний стан суспільства та становить основу аграрного експорту.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Проблеми розвитку зернового господарства та ринку зерна як на макро-, так і на регіональних рівнях розглядаються у працях В.І. Бойка, О.Ю. Єрмакова, О.В. Захарчука, І.В. Кобути, М.Г. Лобаса, П.М. Макаренка, Л.О. Мармуль, В.Я. Месель-Веселяка, П.Т. Саблука, В.П. Ситника, Л.М. Худолій, І.І. Червена, С.М. Чмиря, О.М. Шпичака та інших. Проте питання ефективного функціонування зернової галузі на рівні регіону вимагають подальшого наукового обґрунтування і практичного використання.

Мета досліджень. Метою дослідження є виявлення тенденцій у розвитку зерновиробництва регіону, дослідження впливу факторів на ефективність галузі та обґрунтування напрямів її підвищення.

Постанова проблеми. Функціонування зернового господарства здійснює мультиплікативний вплив на рівень розвитку інших галузей економіки і соціальної сфери та найбільшою мірою визначає продовольчу безпеку регіону й держави в цілому. Недостатній рівень ефективності, стабільності та конкурентоспроможності зерновиробництва створює перешкоди на шляху формування повноцінного внутрішнього ринку зерна та продуктів його переробки, унеможливорює розширення участі України на зовнішніх ринках. Слід зазначити, що в останні роки через світову та національну кризи потенціал досліджуваного регіону у виробництві та реалізації

зернової продукції використовується не повністю. Зернове господарство потребує застосування комплексу організаційно-технологічних і економічних заходів щодо його стабілізації й подальшого піднесення.

Матеріали досліджень Об'єктом дослідження є процес ефективного розвитку зерновиробництва в сільськогосподарських підприємствах в умовах аграрних трансформацій.

Результати досліджень. Нестабільна економічна ситуація в Україні негативно вплинула як на розвиток сільського господарства, так і на виробництво зерна зокрема.

У 2012 р. під зерновими культурами в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області було зайнято 375,7 тис. га (63,3% загальної посівної площі), що на 9,3% більше ніж у 2011 р. Частка пшениці у зерновому клініні склала 49,5%, кукурудзи на зерно – 28,8% та ячменю – 14,8%.

Аналіз змін виробництва зернових вказує на відсутність стійких динамічних закономірностей розвитку зернового виробництва та високу залежність його від кліматичних факторів, про це свідчать такі дані: 1990 р. – 1256,7 тис. т, 2000 р. – 517,3 тис. т, 2005 р. – 704,9 тис. т, 2007 р. – 773,7 тис. т, 2008 р. – 1213,8 тис. т, 2009 р. – 1202,6 тис. т, 2010 р. – 948,7 тис. т. І лише в останні роки виробництво зерна динамічно зростає: 2011 р. – 1471,0 тис. т, 2012 р. – 1690,0 тис. т (табл. 1).

Слід зазначити, що у 2012 р. сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області отримано рекордний за роки незалежності врожай зернових і зернобобових культур (1690,0 тис. т) за рахунок підвищення їхньої врожайності до середньосвітового рівня (46,4 ц/га). Такий урожай зернових культур зумовлений, в першу чергу, значним зростанням виробництва кукурудзи на зерно, частка якої досягла 45,9% у загальному валовому зборі зерна (при середньому показнику за десять років 14%) з урожайністю 73,2 ц/га.

Таблиця 1. Динаміка розвитку виробництва зерна в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

Показники	1990 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2012 р. до 1990 р., %	2012 р. до 2011 р., %
Посівна площа зернових, тис. га	390,8	327,0	316,4	354,2	346,7	338,1	343,6	375,7	96,1	109,3
Урожайність з 1 га зібраної площі, ц	32,4	17,1	22,8	36,1	35,6	29,0	44,0	46,4	143,2	105,5
Валовий збір зернових, тис. т	1256,7	517,3	704,9	1213,8	1202,6	948,7	1471,0	1690,0	134,5	114,9

Джерело: опрацьовано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

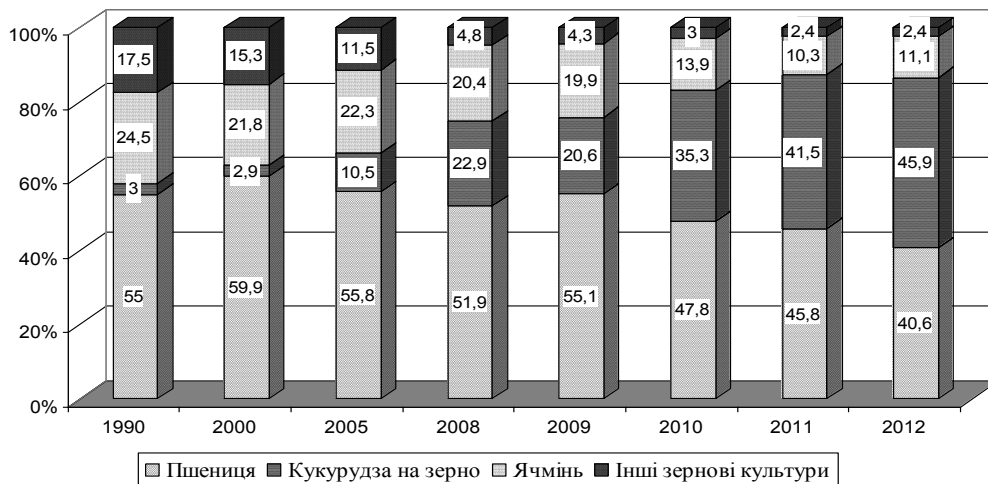


Рис. 1 – Структура виробництва зернових культур у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області

Встановлено, що валовий збір зернових базується на вирощуванні трьох основних культур: пшениці, кукурудзи на зерно та ячменю (рис. 1). Сумарна частка їх у загальному обсязі виробництва зернових у 2012 р. становила 97,6%, з яких на пшеницю припадало 40,6%, кукурудзу на зерно – 45,9%, ячмінь – 11,1%.

Протягом останніх років у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області понад 40, а в окремі роки і 50% від загального обсягу виробництва зернових припадає на пшеницю. Проте у 2012 р. за обсягами виробництва пшениця знаходилася на другому місці після кукурудзи на зерно, виробництво якої порівняно із 1990 р зросло більше як у 20 разів.

Нарощування виробництва зерна зумовлено певною мірою збільшенням обсягів застосування добрив, які мають великий вплив як на урожайність, так і на якість зерна (рис. 2). Так, у 1990 р. сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області було внесено на 1 га посівної площі зернових культур 144 кг діючої речовини мінеральних добрив, а у 2000 р. – лише 15 кг діючої речовини. У 2005 р. воно зросло до 52 кг діючої речовини на 1 га зернових культур, а у 2012 р. досягло 102 кг діючої речовини.

Із занепадом великих тваринницьких ферм набагато менше вносять органічних добрив: 1990 р. – 3,7 т на 1 га посіву зернових культур, а в 2005–2012 рр. – 0,2 т, що у 18,5 рази менше. Водночас обсяги внесення органічних добрив під посіви кукурудзи на зерно в регіоні протягом 1990 – 2005 рр. постійно скорочувалися, у 2006-2007 рр. добрив взагалі не вносили, а в 2008-2009 рр. на 1 га їх обсяги зросли і склали відповідно 1,3 та 1,9 т, а у 2012 р. їх було внесено лише 0,6 т.

Вважаємо, що зерновий ринок регіону спроможний забезпечити високі валові збори зернових культур за рахунок підвищення їх урожайності на базі інноваційних технологій вирощування, селекції, збільшення внесення мінеральних та органічних добрив.

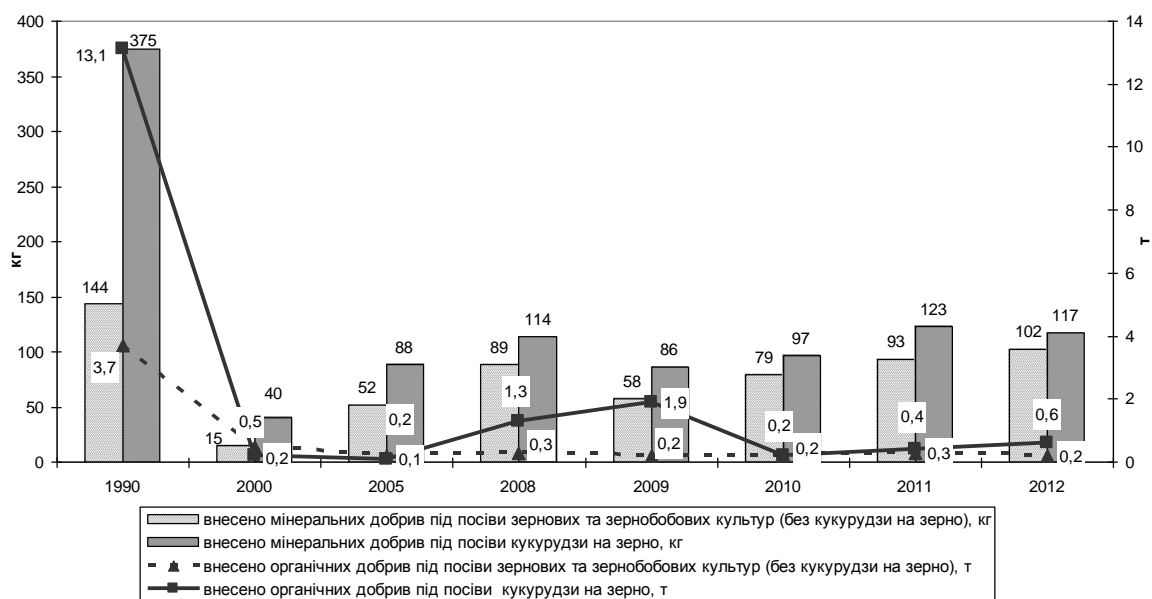


Рис. 2 – Внесення сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області мінеральних та органічних добрив під зернові культури на 1 га посівної площі

Зернове виробництво в Тернопільській області, як свідчать наші дослідження, незважаючи на організаційно-економічні ускладнення сучасного етапу господарювання, є прибутковим, а зернова продукція виступає основним джерелом доходів сільськогосподарських підприємств (табл. 2).

У досліджуваній період спостерігається тенденція до зростання показників витрат і собівартості виробництва зернових культур. Витрати на виробництво 1 т зернових у 2012 р. порівняно із 2011 р. збільшилися на 14,9% і становили 1122,7 грн. Негативна дія зростання виробничих витрат зумовлена перш за все подорожчанням оборотних засобів, зокрема пально-мастильних матеріалів, мінеральних добрив, енергетичних ресурсів.

Таблиця 2. Економічна ефективність виробництва зерна сільськогосподарськими підприємствами Тернопільської області

Показники	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
Урожайність, ц/га	20,5	25,5	22,8	21,8	26,2	36,1	35,6	29,0	44,0	46,4
Виробничі витрати: на 1 т, грн	361,9	357,5	393,1	478,0	559,5	617,7	693,9	983,2	976,7	1122,7
Собівартість 1 т реалізованої продукції, грн	376,1	415,1	439,4	525,3	646,2	732,6	751,2	995,4	1157,7	1277,7
Ціна реалізації 1 т, грн	566,1	511,9	472,2	564,4	919,5	896,7	874,4	1118,3	1408,5	1513,5
Прибуток від реалізації 1 т, грн	190	96,2	32,8	39,1	273,3	164,1	123,2	122,9	250,8	235,8
Рівень рентабельності, %	48,6	16,0	3,0	6,6	39,4	21,8	17,4	12,5	20,8	18,2

Розраховано за даними Головного управління статистики у Тернопільській області.

Слід зазначити, що найвищу суму прибутку від реалізації 1 т зернових сільськогосподарські підприємства одержали у 2003 та 2007 рр. – відповідно 190 і 273,3 грн, насамперед через порівняно високі реалізаційні ціни, підвищення яких пояснювалося дефіцитом зерна на ринку внаслідок несприятливих погодних умов. Рівень рентабельності у ці роки досяг відповідно 48,6 і 39,4%. Проте впродовж останніх років простежується тенденція до нестабільності та скорочення прибутковості і рентабельності виробництва зерна. Так, якщо середній рівень рентабельності в сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області у 2003-2007 рр. становив 23%, то у 2008-2012 рр. він знизився до 18%. Тобто, за мінімального валового збору зернових рентабельність найвища і навпаки. При найнижчому виробництві зернових (498,1 тис. т у 2003 р.) рівень рентабельності досягнув найвищого значення 48,6%, а за валових зборів у 3,4 раза більших (у 2012 р. – 1471,0 тис. т) рентабельність становила лише 18,2%, що в 2,6 раза менше порівняно із 2003 р.

Цей факт дозволяє стверджувати, що на даному етапі функціонування зернового ринку виробники можуть ефективно працювати лише при кризових цінах на зерно.

Варто наголосити, що рівень рентабельності зернових впливає не лише на рентабельність рослинництва, а й всього сільськогосподарського виробництва. За даними рис. 3 зниження рівня рентабельності зерна негативно впливає на ефективність господарювання.

Така залежність свідчить, що зернове господарство відіграє провідну роль у збереженні позитивної динаміки сільського господарства та агропромислового комплексу в цілому.

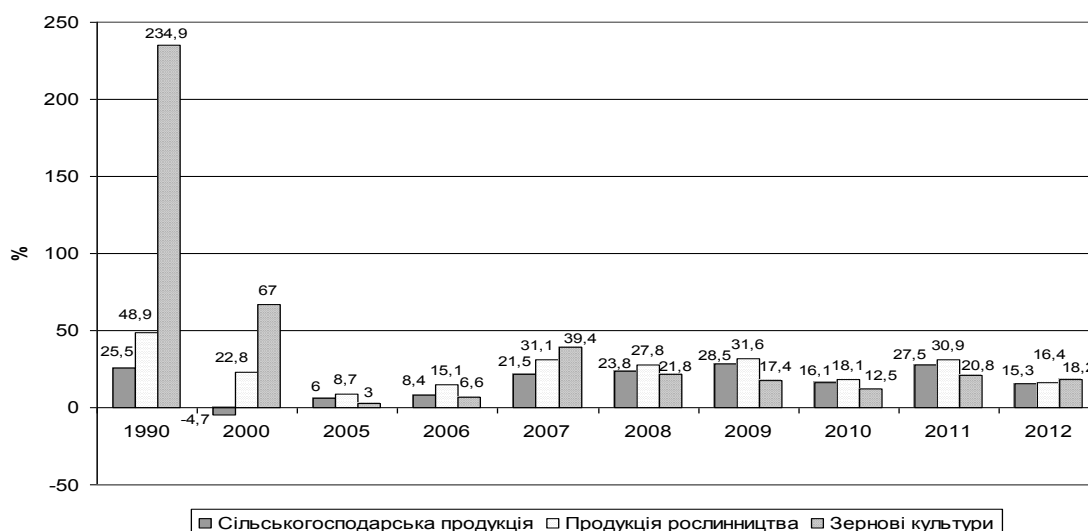


Рис. 3 – Залежність між ефективністю господарської діяльності сільськогосподарських підприємств Тернопільської області та рівнем рентабельності зерна.

На економічну ефективність зернової галузі впливає низка чинників, основним з яких є такий технологічний показник, як урожайність. Для вивчення впливу врожайності зернових на економічну ефективність галузі проведено групування сільськогосподарських підприємств Тернопільської області (табл. 3).

Як свідчать дані аналізу, незначна кількість господарств області (19,4%) має урожайність зернових і зернобобових культур менше 30 ц/га. Як наслідок, зернова галузь у цих господарствах є найменш рентабельною.

Економічно обґрунтовано й доведено, що мінімально допустимий рівень урожайності зернових і зернобобових культур для ефективного виробництва має бути не менше 30 ц/га. У Тернопільській області близько 81% сільськогосподарських підприємств забезпечили урожайність зернових у межах 31-67,1 ц/га.

Дослідженнями встановлено, що найвища ефективність ведення зернової галузі досягнута у господарствах п'ятої групи, де середня урожайність зернових і зернобобових становила 67,1 ц/га, середня площа ріллі – 3302 га. Закономірно, що ця група господарств виробила найбільше зерна. Зокрема, сільськогосподарськими підприємствами п'ятої групи вироблено 4461 ц зерна на 100 га ріллі, що у 3,6 раза більше, ніж першою групою господарств із середньою врожайністю 19,8 ц/га. Крім того, у господарствах п'ятої групи найнижча собівартість зерна (104,3 грн), а отже і найвищий рівень рентабельності виробництва зернових (30,9%).

Таблиця 3. Економічна ефективність вирощування зернових і зернобобових культур залежно від урожайності у сільськогосподарських підприємствах Тернопільської області, 2012 р.

Показники	Групи підприємств за рівнем урожайності, ц/га					У середньому на 1 господарство
	I до 25	II 25,1-35	III 35,1-45	IV 45,1-55	V понад 55	
Кількість підприємств, од.	46	60	57	30	44	237
Середня урожайність зернових та зернобобових, ц/га	19,8	31,0	40,0	47,8	67,1	47,8
Середній розмір підприємства за площею ріллі, га	428	1338	1953	3350	3302	1929
Частка зернових і зернобобових у структурі ріллі, %	62,6	68,6	67,7	65,9	66,5	66,8
На 100 га ріллі: вироблено зерна, ц	1241	2124	2712	3148	4461	3197
продано зерна, ц	1053	1953	2324	3327	3696	2861
Виробнича собівартість 1 ц зерна, грн	124,10	110,85	112,21	128,50	104,31	112,27
Одержано прибутку (збитку), грн: на 100 га ріллі	10,5	39,9	32,8	38,0	134,7	66,6
на 1 га зібраної площі	167,2	581,7	484,2	577,3	2026,9	996,7
на 1 ц проданого зерна	9,9	20,4	14,1	11,4	36,4	23,3
Рівень рентабельності зернових, %	7,5	17,0	10,4	8,1	30,9	18,2

Розраховано автором за даними звітів сільськогосподарських підприємств Тернопільської області.

Рівень урожайності як результативний показник свідчить про культуру землеробства, рівень інтенсивності, впровадження у виробництво новітніх досягнень, ступінь дотримання вимог технології, рівень родючості земель, на яких ведеться виробництво, та вплив інших факторів на формування врожаїв культур. Можна стверджувати, що тенденції зміни цього показника значною мірою визначають загальні тенденції економічного розвитку зернового господарства [1, с. 103]. Таким чином, головним чинником високоефективного ведення галузі є підвищення урожайності

зернових. Саме цей узагальнюючий фактор забезпечує здебільшого зміцнення економіки галузей рослинництва. Однак, на практиці його часто замінюють іншим – розширенням посівних площ під зерновими культурами, тобто концентрацією виробництва.

Висновки. Проведена оцінка розвитку та ефективності зернової галузі дає підстави стверджувати, що зерновиробництво в Тернопільській області має великий потенціал росту, в основному за рахунок підвищення урожайності на основі використання інноваційних факторів.

Список літератури: 1. Олійник О. В. Циклічність відтворювального процесу в сільському господарстві: [монографія] / О. В. Олійник. – Х.: Харківський національний університет ім. В.В. Докучаєва, 2005. – 322 с. 2. Основні економічні показники виробництва продукції сільського господарства в сільськогосподарських підприємствах за 2012 рік: [стат. бюлетень]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2013. – 59 с. 3. Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств Тернопільської області за 2012 р. Форма 50-сг (річна). 4. Сільське господарство Тернопільської області за 2012 рік: [стат. збірник]. – Тернопіль: Головне управління статистики у Тернопільській області, 2013. – 219 с.

Надійшла до редакції 25.10.2013

УДК 338.439.5: 633.1

Розвиток та напрями підвищення ефективності зернової галузі / Христенко Г.М. // Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 182–188. – Бібліогр.: 4 назви.

Рассмотрены состояние и определены направления повышения эффективности функционирования зернопроизводства. Исследовано влияние урожайности зерновых на экономическую эффективность отрасли. Доказано, что существенное увеличение производства зерна и повышения экономической эффективности является важнейшей задачей государственной аграрной политики, от решения которого зависит обеспечение эффективной деятельности зернопродуктового подкомплекса и агропромышленного комплекса в целом, а также продовольственной безопасности страны.

Ключевые слова: зерновая отрасль, зернопроизводство, эффективность, развитие, урожайность, уровень рентабельности, сельскохозяйственные предприятия.

Examined the state and identified ways of increasing the efficiency of grain production. The influence of grain yield on cost-effectiveness of the sector. It is shown that a significant increase in grain production and increase its cost-effectiveness is the most important task of the state agricultural policy, the solution of which depends on the effective operation of the grain product subcomplex and agriculture in general and food security.

Keywords: grain industry, grain, efficiency, growth, productivity, profitability, agricultural enterprises.

УДК 338.54

І. А. ЧОРНОВІЛ, асистент, ВДПУ, Вінниця

СУЧАСНИЙ СТАН ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НА М'ЯСОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті описується поняття інноваційної діяльності на підприємстві та її вплив на здатність підприємства ефективно реалізувати його інноваційний потенціал. Обґрунтовується сучасний стан інноваційної діяльності та пріоритетні напрямки її впровадження на м'ясопереробних підприємствах, які дозволяють підвищити ефективність виробництва та забезпечити конкурентоспроможність м'ясної продукції на ринку.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційний потенціал, підприємство, м'ясна промисловість, розвиток.

Вступ. Інноваційна активність м'ясопереробних підприємств визначається інтенсивністю інноваційної діяльності, яка спрямована на використання і комерціалізацію результатів наукових досліджень та розробок, випуск на ринок нових конкурентоспроможних товарів. Інноваційний потенціал підприємства забезпечує можливість інноваційної діяльності, є стратегічною здатністю підприємства до реалізації невикористаних можливостей виробничих, інтелектуальних та інформаційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень та літератури. Даною проблемою займалися такі вчені, як А. Гальчинський, О. Кузьмін, С. Ілляшенко, В. Ландик, К. Прахалада, Г. Томас, Г. Хемел, Ф. Янсен Т.І. Миронюк та ін., але питання значення та ефективності інноваційної діяльності на м'ясопереробних підприємствах потребують подальшого розвитку.

Проблема інноваційного розвитку підприємств постійно збагачується новими науковими доробками, проте теоретична цілісність та практична результативність її розробки ще досить недостатня. Певним підтвердженням цього є особливості стану розвитку інноваційної сфери діяльності підприємств України, які негативно впливають на її діяльність і розвиток.

Мета написання статті полягає у дослідженні сучасного стану інноваційної діяльності м'ясопереробних підприємств.

Результати дослідження. Сучасний стан підприємств м'ясної промисловості України свідчить про те, що вони працюють в умовах: обмежених сировинних, фінансових, технічних і трудових ресурсів; невирішених соціально-трудова проблем (високий рівень ручної праці, не привабливі, важкі та шкідливі умови роботи); низького рівня якості менеджменту, організації виробництва, нормування праці та обліку витрат; низької купівельної спроможності населення при формуванні високих цін на м'ясо та м'ясопродукти; низької конкурентоспроможності більшості підприємств галузі на внутрішньому та зовнішньому ринках. У зв'язку з цим важливо сформулювати інноваційну діяльність для розвитку підприємств цієї галузі

Інноваційна діяльність підприємства – це форма стратегічного управління, що визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності, найбільш повне використання наявного виробничого і кадрового потенціалу [1, с. 58]. У статті 3 Закону України «Про інноваційну діяльність» інноваційна діяльність визначається як «одна з форм інвестиційної діяльності» [2], що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво і соціальну сферу. Ця діяльність охоплює:

- випуск і поширення принципово нових видів техніки і технологій;
- прогресивні міжгалузеві структурні зрушення;
- реалізацію довгострокових науково-технічних програм з великими строками окупності витрат;
- фінансування фундаментальних досліджень для здійснення якісних змін у стані продуктивних сил;

- розробку і впровадження нової ресурсозберігаючої технології, призначеної для поліпшення соціального й екологічного становища [3, с.115].

Рівень інформаційного забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств впливає на здатність підприємства ефективно реалізувати його інноваційний потенціал.

Інноваційна політика підприємства повинна сприяти послідовній запланованій цілеспрямованій комплексній інноваційній діяльності підприємства по зміні кожного з елементів виробництва даного підприємства, викликаній попитом, обумовленою науково-технічним прогресом (науковими вишукуваннями) і спрямованою на діючу організаційну структуру, технологічні процеси, стиль і методи управління, продукцію, що випускається, джерела сировини і матеріалів, ринки збуту, документообіг та інше.

Організаційні структури управління конкурентоспроможних підприємств повинні мати високий інноваційний потенціал з добре розвинутими структурними підрозділами при безупинному розширенні номенклатури й асортименту продукції, що випускається, підвищенні якості виготовлених виробів і поліпшенні їхніх споживчих властивостей. Впровадження технічних, організаційних і економічних інновацій вимагає адекватних змін у діючих формах і методах менеджменту, обумовлює необхідність безперервності управлінських інновацій.

В м'ясній промисловості інноваційна діяльність реалізується у наступних напрямках.

Перший напрямок – поширення нової політики у виробництві продуктів харчування – це створення геронтологічно цінних продуктів. Геронтологічно цінні продукти – це не тільки високоякісні продукти харчування, виготовлені із найкращої сировини за сучасними технологіями, а також такі, що сприяють подовженню молодості, працездатного віку людини і, як наслідок, подовженню життя.

Другий напрямок – забезпечення високої якості м'ясної продукції, яка залежить від якості сировини, рівня новизни технологій та обладнання, які використовуються у процесі виробництва.

Третій напрямок – впровадження ресурсо- та енергозберігаючих технологій. Щоб знизити витрати на виробництво і реалізацію продукції, потрібно раціонально використовувати сировину і енергоресурси. Побудова технологічних схем з переробки сировини та виробництва продукції повинна здійснюватись на основі гнучких режимів роботи дільниць, що дозволить покращити якість продукції, зменшити природні втрати та трудомісткість виробництва продукції і подати продукцію споживачу у необхідний для нього час [4, с.159].

В умовах конкуренції поява інноваційних продуктів грає ключову роль при утриманні позицій підприємства на ринку. Ринок м'ясопродуктів насичений пропозиціями, схожими за ціною і якістю, що заставляє виробників акцентувати увагу на випуску інноваційних продуктів. Важливим для підприємств може стати вибір високотехнологічного обладнання, передових технологій. Підвищення рівня конкурентоспроможності на ринку м'ясопереробним підприємствам може принести виробництво високо маржинальних продуктів (до них відносять продукти швидкого приготування) з натурального м'яса з додаванням різних інгредієнтів: сиру, грибів тощо. Ця продукція не піддається заморожуванню, тривалі терміни зберігання

досягаються за рахунок спеціальної упаковки. Окрім високої рентабельності такі продукти відрізняє високий рівень інновацій.

Справді, інновації, а значить і наука, що їх продукує, сьогодні набагато менш доступні, ніж найцінніші природні ресурси. Причиною є те, що ними володіють лише високорозвинуті країни, що дає змогу їм, по суті, утримувати монопольне становище і, таким чином, привласнювати надприбуток. Варто наголосити, що саме володіння інноваціями, котрі є стимуляторами розвитку підприємства, забезпечує перемогу у конкурентній боротьбі [5, ст. 37].

У сучасній економічній науці всі технічні зміни розглядаються у формі нової продукції і більш ефективної технології. Впровадження нових товарів виступає як надійний засіб забезпечення переваг перед конкурентами, встановлення вигідних цін і зміни частки ринку на свою користь. Зростання маси прибутку на основі продуктивних інновацій протидіє зниженню норми прибутку. У свою чергу, технологічні інновації впливають на економію витрат і збільшення прибутку, але не роблять прямого впливу, наприклад, на обсяг продажів, який може зрости при поєднанні технологічних інновацій із заходами в галузі маркетингу.

Висновки. За умов жорсткої конкуренції без розвитку інноваційної діяльності не можливо забезпечити конкурентні переваги м'ясопереробним підприємствам. Тільки за рахунок систематичного новаторства, безперервного удосконалення техніки та технологій, цілеспрямованого і організованого пошуку змін і резервів підвищення ефективності виробництва, своєчасного і обґрунтованого залучення нововведень можна постійно поліпшувати діяльність підприємств та підтримувати відповідний рівень конкурентоспроможності на ринку. Отже, передумовою успішного впровадження інновацій на м'ясопереробних підприємствах є чітке визначення цілей таких нововведень, підбір адекватних обраним цілям методів та інструментів їх досягнення, призначення відповідальних суб'єктів за впровадження обраних інновацій, для досягнення ринкового лідерства серед конкурентів.

Список літератури: 1. Сизоненко В. О. Підприємство: Підручник. – К.: Вікар, 1999. – 438с. 2. Закон України «Про інноваційну діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua>. 3. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика: Учеб. пособие / Под редакцией П.Н. Завалина и др. – М.: Экономика, 2000. – 273 с. 4. Драган О.І. Формування інноваційної стратегії на підприємствах м'ясної промисловості // Економіка ринкових відносин. – 2011. – №7. – С.158-162. 5. Краснокутська Н. В., Гарбуз С. В. Інноваційний менеджмент: Навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисципліни. – К.: КНЕУ, 2005. – 276 с.

Надійшла до редакції 20.10.2013

УДК 338.54

Сучасний стан інноваційної діяльності на м'ясопереробних підприємствах / Чорновіл І. А.// Вісник НТУ «ХПІ». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХПІ». – 2013. – № 53(1026). – С. 188–192. – Бібліогр.: 4 назви.

В статье описывается понятие инновационной деятельности на предприятии и ее влияние на способность предприятия эффективно реализовать его инновационный потенциал. Обосновывается современное состояние инновационной деятельности и приоритетные направления ее внедрения на мясоперерабатывающих предприятиях, которые позволяют повысить эффективность производства и обеспечить конкурентоспособность мясной продукции на рынке.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, предприятие, мясная промышленность, развитие.

In article describes the concept of innovative activity at an enterprise and its impact on the enterprise's ability to effectively implement its innovative capacity. Substantiates the modern state of innovation activity and priority directions of its implementation at the industrial enterprises, which allow to increase production efficiency and improve competitiveness of meat products on the market.

Keywords: innovations, innovative activity, innovation, enterprise, meat industry, development.

УДК 657

Е. А. ШЕЛУХИНА, канд., экон. наук, доц., ФГАОУ ВПО «Северо-Кавказский федеральный университет», Ставрополь, Россия

ПРИНЦИПЫ ОРГАНИЗАЦИИ ЭКОЛОГО-ОРИЕНТИРОВАННОЙ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОЙ СИСТЕМЫ НА ПРЕДПРИЯТИИ

В работе проанализированы основные принципы бухгалтерского учета, закрепленные на законодательном уровне с возможностью их использования при организации эколого-ориентированной учетно-аналитической системы на предприятиях различных отраслей деятельности при осуществлении ими средозащитной деятельности

Ключевые слова: учетно-аналитическая система, экологическая деятельность предприятия, принципы.

Актуальность исследования. Основой организации эколого-ориентированной учетно-аналитической системы на предприятиях является использование соответствующих принципов. В теории и практике принятия и реализации современных бухгалтерских решений общепринятые принципы бухгалтерского учета занимают определенное место наряду с концептуальными основами, стандартами бухгалтерского учета, налоговым регулированием, статутным и прецедентным правом.

Цель и задачи исследования. Анализ последних исследований и литературы показал, что при организации системы учетно-аналитического обеспечения экологической деятельности на предприятиях необходимо выполнить следующие задачи:

- повышение качества экологической информации путем формирования систематизированной, цифровой, сопоставимой и актуальной информации;
- обеспечения взаимосвязи между экологической отчетностью и составляемой внешним пользователям финансовой отчетностью, предусматривая создание интегрированной системы экологического учета;
- разграничение экологических расходов с прочими расходами, включая расходы на обеспечение безопасности производства для определения эффективности их осуществления.

Решение этих задач невозможно без систематизации принципов, используемых для организации бухгалтерского экологического учета. Составляющими элементами бухгалтерского экологического учета являются элементы бухгалтерского учета, адаптированные к особенностям осуществления экологической деятельности.

Таким образом, основной целью исследования является адаптация применяемых принципов бухгалтерского учета к организации эколого-ориентированной учетно-аналитической системы на предприятии и соответственно представляется необходимостью использование следующих бухгалтерских принципов: предприятие, как хозяйствующая единица; оценка; сопоставимость; достоверность; значимость;

релевантность информации; идентификация; консерватизм и осторожность; неопределенность.

Основной материал исследования. Принцип «предприятие как хозяйствующая единица» впервые сформулировано И. Ванье в 1870 году. Понадобилось 80 лет, чтобы использовать его в практической деятельности хозяйствующих субъектов. В соответствии с данным принципом никакие расходы предприятия не должны быть погашены за счет собственных средств ее владельцев.

В теорию бухгалтерского учета И. Ванье вошел как автор следующего правила: «Бухгалтерский учет ведется от имени фирмы, а не собственника, и, следовательно, собственник отвечает по долгам фирмы только в пределах своего вклада» [4].

Применение данного принципа позволит обеспечить надлежащий учет и сохранность собственности хозяйствующего субъекта.

Принцип оценки является одним из основных принципов, используемый в осуществлении экологической деятельности.

Для целей учета экологического потенциала можно выделить два подхода к оценке: исторический и перспективный. В качестве исторической оценки можно использовать первоначальную, покупную, восстановительную стоимость, себестоимость, средневзвешенную фактическую стоимость, ФИФО.

Рыночная оценка использует разнообразные виды оценок, которые представлены: альтернативной, актуализированной, арбитражной оценками, расчет капитализированного дохода, дисконтированной стоимости.

Для того, чтобы получить реальную оценку, для предоставления ее заинтересованным прямым образом контрагентам, необходимо проводить соответствующие корректировки стоимости, используя при этом производные балансовые отчеты.

Практического распространения положения об обязательном составлении ликвидационных балансовых отчетов не получили применения, так как во многих регионах нет специалистов, владеющих инжиниринговой техникой и методикой отражения в учете процессов условной реализации активов и удовлетворения обязательств, определения реальной стоимости чистых активов.

Для обозначения положения о том, что полученные и отраженные в балансе активы соответствуют с достаточной степенью надежности их реальной стоимости, применяется принцип релевантности, которая предполагает, что информация должна иметь отношение или полезное применение к действиям, для которых она предназначалась, что обеспечивает получение желаемого результата.

В соответствии с принципом релевантности, все имущество предприятия, то есть активы и все источники образования этого имущества, то есть пассивы должны быть приняты во внимание, так как они оказывают существенное влияние на показатель стоимости предприятия как имущественного комплекса, соответственно реальная оценка активов и обязательств должна соответствовать рыночной оценке.

В отношении затрат релевантными признаются те будущие затраты и поступления, которые меняются в результате принятия решения. Их еще называют затратами будущего периода или значимыми затратами.

Для организации эколого-ориентированной учетно-аналитической системы на предприятиях особенно важно соблюдение принципа релевантности, то есть создание

инфраструктуры экологически релевантных данных, так как данные по загрязнению окружающей среды, дефицитности природных ресурсов являются важными для предприятия, общества и законодательно-контролирующих органов. Релевантная экологическая информация трансформируется в экономические величины.

Саенко К.С. отмечает, что информационное обеспечение в экологической сфере – это сбор, систематизация, обработка, анализ, хранение и выдача потребителю экологически значимой информации (информационной продукции) об экологической сфере органом власти, организацией, учреждением, информационно-технической системой [6].

Основными компонентами экологически значимой информации, по мнению Саенко К.С., являются:

– экстренная информация, информация общего назначения и специализированная информация, содержащая сведения о состоянии природной среды и ее загрязнении, сбор, обработка и передача которых предусмотрены Федеральным законом «О гидрометеорологической службе» [3] (должна быть представлена показателями качества окружающей среды, введенными Законом «Об охране окружающей среды» [2]);

– информация в области защиты населения и территории от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера, предусмотренная Федеральным законом «О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного характера» [1] — сведения о чрезвычайных ситуациях, их последствиях, о промышленной, технической, радиационной, химической, медико-биологической, взрывной, пожарной, экологической безопасности на соответствующей территории (должна быть представлена показателями, предусмотренными декларацией безопасности промышленных объектов); информация о веществах, используемых как сырье и материалы в технологических процессах и представляющих опасность для окружающей среды и окружающих людей (должна быть представлена показателями, предусмотренными ГОСТ, реестрами, справочниками ит.д.);

– информация об использовании природного капитала (должна быть представлена показателями, используемыми при установлении квот и расчете платежей за пользование природными ресурсами, при лицензировании деятельности и т.д.);

– бухгалтерская (финансовая) отчетность, платежно-расчетная документация, налоговые декларации и другая документация о финансовых обязательствах субъектов деятельности, относящаяся к их деятельности по охране окружающей среды. Обеспечению экологической безопасности, защите от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера;

– нормативно-правовая база о различных видах деятельности в экологической сфере.

Для того, чтобы указанные сведения стали значимой информацией для того или иного пользователя, она должны быть привязаны к экономическому субъекту природопользователю, либо к территории, на которой предприятие осуществляют свою производственную деятельность и где расположены объекты производственной и социальной инфраструктуры.

Важным для любого экономического субъекта является сохранение собственности, что возможно при соблюдении принципов консерватизма и осторожности, основывающиеся на двух позициях:

- чистые активы равны разности между совокупными активами и величиной обязательств, поэтому они отражаются в наименьшей оценке, а пассивы, наоборот, по наибольшей, это позволяет хозяйствующему субъекту создать резерв в собственности;

- конечный финансовый результат, который определяется как разность между дохода и расходами, используется хозяйствующим субъектом и в конечном итоге обеспечивает сохранение или «проедание» собственности. Если применяется принцип осторожности, то убытки по мере их возникновения должны быть отражены как можно раньше, а прибыль как можно позже, то есть после фактического получения денег.

Следовательно, возможность применение принципа консерватизма сводится к тому, что инициатором его нормативно-законодательной реализации является государство как гарант развития экологической составляющей производственной деятельности предприятий.

Рассматривая систему принципов бухгалтерского учета необходимо отметить, что наиболее важным в организации эколого-ориентированной учетно-аналитической системы на предприятиях является принцип неопределенности. Данный принцип предполагает, что при сборе и отражении учетной информации необходимо выбирая между прошлыми и будущими отчетными периодами ориентироваться на будущее.

Крохичева Г.Е. рассматривает неопределенность экономической или учетной ситуации, в которой полностью неизвестна вероятность совершения события, то есть исходы не могут быть связаны с каким-либо распределением вероятности [5].

Если данный принцип применить к капиталовложениям в проект, то под неопределенностью дохода понимается такая ситуация, при которой возможный доход известен, но неизвестна вероятность его получения. В этом случае необходимо обратиться к правилам отношения инвесторов к формированию соответствующей отчетности.

Как указывает Крохичева Г.Е., «правило заключается в том, что в определенных ситуациях делается выбор в ракурсе соответствующих фракталов времени и пространства» [5].

Проблема неопределенности рассматривается и в системе экологического учета, особенно по отношению к проводимым экологическим мероприятиям.

Еще в 1997 году на Конференции ООН по торговле и развитию было отмечено, что выделить данные расходы из общих расходов предприятия будет достаточно сложно, особенно, когда речь идет об инвестициях.

На этой Конференции было предложено, что в силу данной проблемы необходимо для выделения инвестиций, связанных с природоохранными мероприятиями, либо создать аналитические счета и отражать их в бухгалтерской книге, либо использовать метод статистической аппроксимации.

Межправительственной рабочей группой экспертов по международным стандартам учета и отчетности отмечено, что согласно руководящим принципам, если связанные с экологической деятельностью расходы не фиксируются на специально выделенных счетах, то их учет необходимо осуществлять с применением принципа оценок.

В большей степени принцип неопределенности можно отнести к учету экологических обязательств. В силу неопределенности присущей законодательному процессу, техническому прогрессу, масштабам и характеру необходимых мер по экологическому оздоровлению, условно начисленные обязательства невозможно определить и калькулировать.

Если рассматривать на предприятиях проблему удаления отходов, то можно выделить целый ряд неопределенностей. Неопределенности, связанные с технологией, которые затрудняют определение степени загрязнения и калькуляцию конечных затрат, связанных с исправлением положения. Неопределенности, связанные с юридическими условиями, то они обуславливают проблемы, связанные с установлением того, каким образом следует распределять эти затраты и между чем. Неопределенности, связанные с нормативным регулированием усугубляют проблему отходов, поскольку организации, отвечающие за вопросы законодательного регулирования, могут допускать значительные отклонения при определении уровня санкций, которые со временем могут изменяться.

Меры по исправлению положения, которые считались эффективными в одном случае, могут оказаться неприемлемыми в другом случае.

В условиях такой неопределенности считается оправданным применение процедуры учета обязательств по мере осуществления фактических платежей, поскольку включение условных обязательств в финансовые отчеты может исказить картину финансового положения хозяйствующего субъекта.

Необходимо разделять ситуации неопределенности и риска. Если говорить о ситуациях неопределенности, то менеджер, принимающий решение не обладает достаточной информацией о вероятности осуществления тех или иных действий.

Если менеджер, принимающий решение может установить оценку, хоть и вероятностную, осуществления какого-либо события, оценивая будущую стоимость, то имеет место ситуация риска.

Результаты исследований показывают, что непременным условием организации эффективной системы бухгалтерского экологического учета на предприятиях, является использование общепринятых принципов бухгалтерского учета и отчетности, что позволит создать возможности и предпосылки устойчивого развития предприятий, как на уровне регионов, так и страны.

Для эффективного управления эколого-экономическими процессами на предприятиях необходима система учетных данных, отражающих влияние проводимых природоохранных мероприятий на эффективность деятельности и конечную результативность производственных операций.

Выводы: основными принципами, соблюдение которых позволит сформировать эффективную эколого-ориентированную учетно-аналитическую систему, отражающую производственный процесс являются:

- повышение качества учетной информации, направленной на отражение затрат по экологическим мероприятиям на отдельном бухгалтерском счете с выделением аналитических позиций;

- обеспечение взаимосвязи между показателями экологического производства, отражаемыми в модифицированном балансе и различной отчетности предприятия, реализующей интеграционные процессы в организации экологического учета.

Список литературы: 1. Федеральный закон от 21 декабря 1994 г. N 68-ФЗ "О защите населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера" (с изменениями и дополнениями). 2. Федеральный Закон РФ «Об охране окружающей среды» № 7-ФЗ от 10.01.2002 г. 3. Федеральный закон от 19 июля 1998 г. N 113-ФЗ "О гидрометеорологической службе" (с изменениями и дополнениями). 4. Белоусов А.И. Учетное обеспечение экологизации бизнеса: монография: Ростов-на-Дону : РИНХ, 2012. 5. Крохичева Г.Е. Корпоративный сетевой учет и отчетность: концепция, методология и организация : концепция, методология и организация : Дис. ... д-ра экон. наук : 08.00.12 Ростов н/Д, 2004. 6. Саенко К.С. Инновационные и экологические риски: организационно-методологические подходы к учетному отражению их последствий в системе управления хозяйствующими объектами // «Экономический анализ: теория и практика». – 2009. – № 32.

Надійшла до редакції 20.10.2013

УДК 657

Принципы организации эколого-ориентированной учетно-аналитической системы на предприятии / Шелухина Е. А. // Вісник НТУ «ХП». Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства – Харків: НТУ «ХП». – 2013. – № 53(1026). – С. 192–197. – Бібліогр.: 6 назв.

У роботі проаналізовано основні принципи бухгалтерського обліку, закріплені на законодавчому рівні з можливістю їх використання при організації еколого – орієнтованої обліково -аналітичної системи на підприємствах різних галузей діяльності при здійсненні ними средозащитної діяльності

Ключові слова: обліково -аналітична система, екологічна діяльність підприємства, принципи і методи.

This paper analyzes the basic accounting principles enshrined in law with the possibility of their use in the organization of ecological- oriented accounting and analytical systems in different branches of activity in the performance of abatement activities

Keywords: accounting and analytical system, the environmental activities of the company principles.

ЗМІСТ

Білоцерківський О. Б. Вибір інвестиційного проекту з використанням імітаційного моделювання.....	3
Бондаренко О. В. Оцінка факторів, що впливають на рециклінг відходів виробництва, будівництва і зносу	7
Боровський О. Д., Коробков Д. В. Оцінка інвестиційної привабливості підприємства.....	15
Вартамян В. М., Нарожна Є. О. Методи оцінювання економічної ефективності діяльності підприємств комунальної сфери	19
Герасимяк Н. В., Панасюк І. М. Проблеми формування та реалізації комплексу засобів маркетингу підприємства борошномельно-круп'яної галузі України та шляхи їх вирішення.....	25
Гойхман М. І. Діагностика сучасного стану банківської системи України на основі аналізу власного капіталу банків.....	31
Горбунов Н. П., Яценко О. Н., Небога І. А. Конкурентоспособность туристических услуг. Проблемы и способы оценки.....	35
Гриднева Г.И., Понкратова И. А., Илларионова Е. А. Определение конкурентоспособности управленческих работников.....	44
Заднєпровська Г. І. Інноваційний потенціал промислового підприємства в умовах економіки знань.....	48
Закревська Л. М. Регулювання аграрного ринку України в умовах міжнародної інтеграції.....	52
Коваленко І. В. Розвиток класифікації фінансових активів до запитів бухгалтерського обліку.....	57
Кокорєва О. В. Зіставлення понять: інтереси та загрози, їх вплив на економічну безпеку туристичного підприємства.....	64
Мілошевич Н. В. Тенденції розвитку інноваційної діяльності страхових компаній України.....	68
Назаренко О. В., Решетняк Н. Б. Напрями зміни моделі національної економіки України.....	72
Найдьонова М. В., Громова О. В., Паламарчук І. В. Організаційно-економічний механізм формування інтелектуального капіталу високотехнологічного підприємства.....	76
Николенко Н. В. Определение экономической сущности аренды.....	80
Новикова О. А., Карпов Э. А., Ченцова Е. П. Содержание и модель инновационного контура саморазвития.....	88
Обідник Д. Ю. Тенденції розвитку світової вугільної промисловості в умовах глобалізації.....	92
Пантюхова А. В. Облік земельних ресурсів за міжнародними та національними стандартами з урахуванням екологічної складової.....	96

Пестовская З. С., Грушевский С. В. Сущность и анализ текущих финансовых потребностей машиностроительных предприятий Украины.....	104
Рекуш А. М. Інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств аграрного сектора економіки.....	110
Розіт Т. В. Екологічний аудит: сутність, історія розвитку та методика проведення.....	113
Руліцька К. М. Доцільність використання форсайту для прогнозування розвитку вітчизняних аграрних формувань.....	121
Саприкіна О. М. Підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу в аграрному секторі регіону.....	125
Сенічкіна О. Е. Сутність та зміст активізації інноваційної праці працівників підприємства.....	129
Скотнікова Л. П., Штонда С. С. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємств енергетичного машинобудування	138
Стрижак Е. О. Методологический плюрализм в современной экономической теории.....	143
Судомир М. Р. Організаційний потенціал стратегічного розвитку підприємств.....	149
Судомир С. М. Формування результативної системи управління в контексті трансформаційних перетворень	154
Тарасова О. В. Управління діяльністю підприємства в умовах кризи.....	159
Тимошенко І. В., Нащекіна О. Н. Социальная ответственность и этика бизнеса в контексте институционального анализа.....	163
Ткаченко І. В. Терміносистема соціального захисту.....	167
Филипковская Л. А., Кравчук А. Г. Оценивание эффективности инвестиционной деятельности рекламного агентства.....	172
Харченко Г. А., Боровий Ю. М. Особливості соціально-психологічних методів в управлінні підприємством.....	178
Христенко Г. М. Розвиток та напрями підвищення ефективності зернової галузі.....	182
Чорновіл І. А. Сучасний стан інноваційної діяльності на м'ясопереробних підприємствах.....	188
Шелухина Е. А. Принципы организации эколого-ориентированной учетно-аналитической системы на предприятии.....	192

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»**

Збірник наукових праць

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

Випуск 53 (1026)

Науковий редактор: д-р екон. наук проф. В.Я. Міщенко

Технічні редактори: О.С. Другова, О.С. Курандо

Відповідальний за випуск канд. техн. наук Г.Б. Обухова

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ: 61002, м. Харків, вул. Пушкінська, 79/2, НТУ «ХПІ»
каф. фінансів, тел. (057) 707-64-46, 707-60-67, e-mail: lena_hs@mail.ru

Обл. вид. № 49-13

Підп. до друку 18.12.2013 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк. Гарнітура Таймс.
Ум.друк.арк. 8,9. Обл.-вид. арк. 9,2.

Наклад 300 прим. Зам. № 17. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ «ХПІ».

Свідоцтво про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.

61002, Харків, вул. Фрунзе, 21

Видавництво та друк ФО-П Шейніна О.В.

61052, Україна, м. Харків, вул. Слов'янська, 3

Тел. 057 759-48-79

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи до Державного реєстру видавців,
виготівників і розповсюджувачів видавничої продукції
ДК № 2779 від 28.02.2007 р.