

СЕКЦІЯ 4. СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ ТА ПРАКТИКИ ЕКОНОМІКИ, МАРКЕТИНГУ ТА МЕНЕДЖМЕНТУ В СУЧАСНИХ РИНКОВИХ УМОВАХ ГОПОДАРЮВАННЯ

Аннаєв Б.С.

Аналіз розвитку виробничого підприємства на прикладі ТОВ „С-інжиніринг”

ТОВ „С-інжиніринг” є однією з провідних виробничих компаній України в області комплексних систем автоматизації технологічних процесів, електрозабезпечення, електроприводу та систем технічної безпеки. Розпочавши діяльність в 2007 році зараз підприємство є одним з лідерів даного ринку не тільки в Одеському регіоні, а й в Україні, займає міцні ринкові позиції та демонструє високі темпи розвитку.

Основними показниками розвитку підприємства є те, що за 5 років діяльності чисельність персоналу та кількість виконаних проектів зросли більш ніж в 10 разів (рис.1).

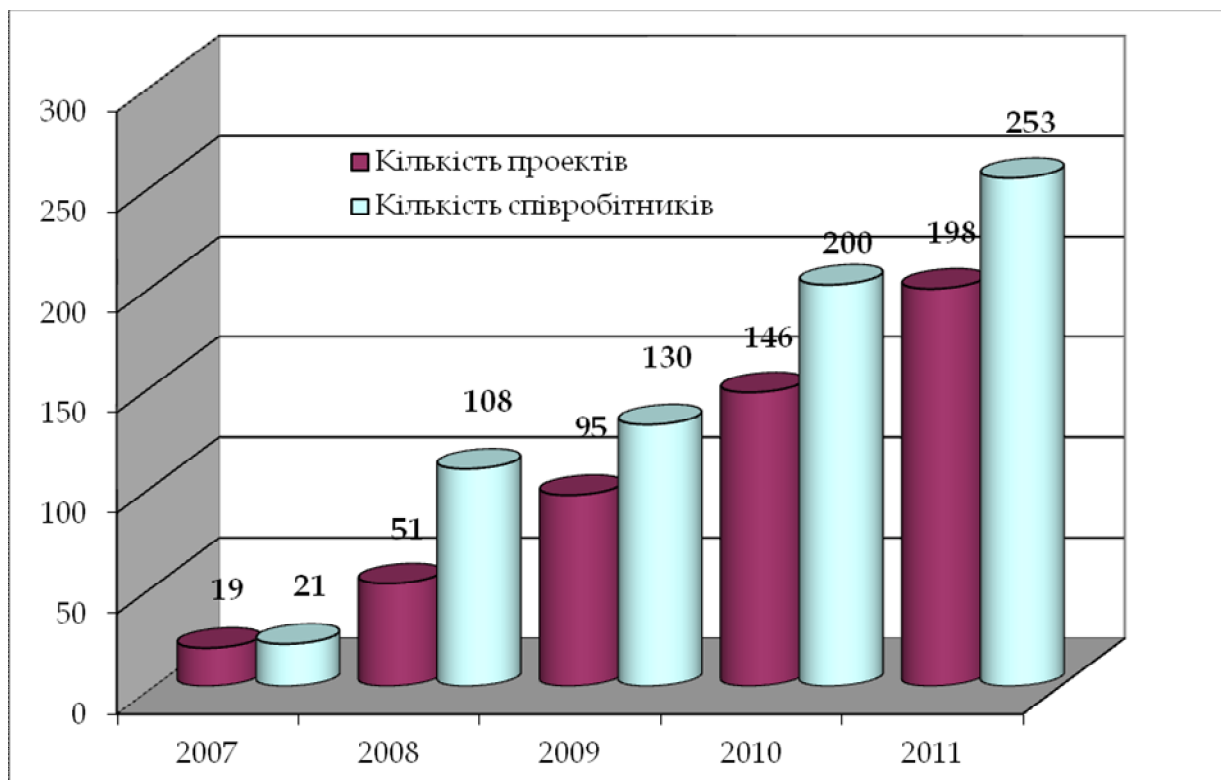


Рис. 1 – Основні показники розвитку ТОВ „С-інжиніринг” у 2007-2011 роках

Зростання попиту на продукцію та послуги підприємства обумовлює й подальшу позитивну динаміку обсягів діяльності, яка має підтверджуватись й зростанням фінансових показників.

Вважається, що одним з головних фінансових індикаторів розвитку підприємства є зростання його майнового та фінансового потенціалу, відображеного у вартості валюти балансу. Зростаюча балансова вартість підприємства є слідством розширення матеріальної бази його діяльності. Проте, тільки показник вартості балансу та його динаміка не можуть бути достатніми для характеристики ефективності діяльності. Адже розвиток полягає не тільки в зростанні вартості активів, але й в зростанні (або якнайменш збереженні на попередньому рівні) ефективності використання власних та позикових фінансових ресурсів. Тому для попередньої оцінки тенденцій розвитку підприємства, на основі фінансових показників відображених у фінансовій звітності, використовують аналіз основних темпових показників розвитку підприємства, до яких звичайно відносять показники динаміки валюти балансу, виручки від реалізації та фінансових результатів. Корисні висновки надає порівняння цих показників за нерівністю, що має назву „золоте правило економіки підприємства” [1].

$$T_{ФР(ВП,ФРОД,ЧП)} > T_{ВР} > T_{ВБ} > 0 (>100\%)$$

Ця залежність означає:

– $T_{ВБ} > 0$ - економічний потенціал підприємства зростає, тому що збільшення валюти балансу свідчить про розширення обсягів господарської діяльності підприємства. Необхідно, однак, урахувувати вплив переоцінки основних коштів, інфляційних процесів і їх вплив на стан запасів, подовження строків розрахунків з дебіторами й кредиторами.

– $T_{ВР} > T_{ВБ}$ - у порівнянні з ростом економічного потенціалу виторг від реалізації зростає випереджальними темпами, тобто збільшується ефективність використання ресурсів (зростає дохід від кожної гривні вкладеної у вартість майна підприємства). Дане співвідношення показує «виправданість» збільшення вартості майна у звітному періоді для забезпечення випереджального росту обсягів продажів.

– $T_{ФР(ВП,ФРОД,ЧП)} > T_{ВР}$ - у порівнянні з ростом виторгу фінансовий результат зростає випереджальними темпами, що як правило свідчить про зниження питомої собівартості й накладних видатків. Залежно від аналізованого фінансового результату (валовий прибуток, фінансовий результат від операційної діяльності, чистий прибуток) виконання нерівності свідчить від зниженні питомої собівартості продукції або підвищенні ціни реалізації, зниженні питомих накладних видатків, зниженні питомих сукупних видатків.

– $T_{ФР(ВП,ФРОД,ЧП)} > T_{ВБ}$ – у порівнянні з ростом вартості майна й вкладеного капіталу отримані фінансові результати зростають випереджальними темпами, що говорить про підвищення ефективності використання капіталу за рахунок збільшення обсягів продажів (якщо також виконується нерівність $T_{ВР} > T_{ВБ}$), зниження питомої собівартості, питомих накладних видатків і повної

собівартості, зниження питомих сукупних витрат діяльності (залежно від використовуваного при порівнянні виду фінансового результату: валовий прибуток, прибуток від операційної діяльності, чистий прибуток).

Виконання «золотого правила економіки» характеризує, що підприємство стабільно розвивається й позитивну динаміку ефективності діяльності й використання капіталу. Випередження темпів приросту виторгу від реалізації й фінансових результатів у порівнянні з темпом приросту валюти балансу свідчить про підвищення ефективності використання коштів на підприємстві в порівнянні з попереднім періодом. Порівняння з різними фінансовими результатами може давати різні нерівності, наприклад, виконання «золотого правила» при порівнянні з валовим прибутком і його порушення при порівнянні із прибутком від операційної діяльності. У такому випадку можна говорити про зниження питомої собівартості продукції або підвищенні цін, але збільшенні питомих накладних видатків або збитках від іншої операційної діяльності. Якщо подібна розбіжність відбувається при порівнянні із прибутком від операційної діяльності й чистим прибутком, причини потрібно шукати в результатах інвестиційної й фінансової діяльності, а також в оподаткуванні прибутку. Якщо темпи приросту валового прибутку більше ніж темпи приросту валюти балансу, а темпи приросту виторгу від реалізації менше, можна зробити висновок, що підвищення ефективності використання коштів відбулося переважно за рахунок підвищення цін на продукцію. Відставання темпів приросту фінансових результатів від приросту виторгу від реалізації й валюти балансу характеризує погіршення використання коштів підприємства й відповідно зниження ефективності його діяльності. Ці висновки підтверджуються розрахунком питомих показників – невиконання умов «золотого правила» буде відображатися зниженням відповідних питомих показників.

Надалі розглянемо основні показники діяльності „С-інжиніринг” та проаналізуємо чи виконувалось на ньому так зване „золоте правило економіки” протягом аналізованого періоду. В табл. 1 наведені ключові фінансові показники діяльності та визначені темпи їх приросту по роках та в сукупності за 2 роки. Дані отримані на підставі фінансової звітності підприємства.

Результати розрахунків свідчать про невиконання „золотого правила” на підприємстві.

У 2009 році нерівність „золотого правила” майже виконувалась. При зростанні вартості майна на 168,5% спостерігалось зростання прибутку операційної діяльності та чистого прибутку на 338,4% та 363,4% відповідно. Це свідчить про зростання ефективності використання майна (рентабельності сукупних активів) майже в 2 рази. Перевищення темпів зростання операційного та чистого прибутку над темпом зростання виручки від реалізації свідчить також про підвищення ефективності операційної та всієї діяльності підприємства (рентабельності продажу та загальної рентабельності діяльності).

Таблиця 1 – Показники динаміки валюти балансу та фінансових результатів підприємства ТОВ «С-інжиніринг»

Показники	2008 рік, тис. грн.	2009 рік, тис. грн.	2010 рік, тис. грн.	Темп приросту у 2009 р. порівняно з 2008 р., %	Темп приросту у 2010 р. порівняно з 2009 р., %	Темп приросту у 2010 р. порівняно з 2008 р., %
Валюта балансу на кінець року	12791	34346	24850	+168,5	-27,6	+94,3
Чиста виручка від реалізації	46489	67476	35088	+45,1	-48,0	-24,5
Валовий прибуток	30981	33469	5252	+8,0	-84,3	-83,0
Прибуток операційної діяльності	1318	5778	873	+338,4	-84,9	-33,8
Чистий прибуток	1187	5500	1719	+363,4	-68,8	+44,8

Отже, 2009 рік в цілому можна назвати роком „фінансового” розвитку підприємства. В 2010 році „золоте правило” на підприємстві виконувалось з точністю „до навпаки” – спостерігається повністю обернена нерівність показників: при зниженні валюти балансу на 27%, чиста виручка знизилась на 48% а чистий прибуток на 69%. Отже, спостерігається зниження обсягів та ефективності діяльності підприємства. В підсумку за 2 роки також спостерігається невиконання нерівності розвитку.

Таблиця 2 – Основні питомі показники діяльності ТОВ „С-інжиніринг”

Показники	2008 рік, грн.	2009 рік, грн.	2010 рік, грн.	Темп приросту у 2009/2008, %	Темп приросту у 2010/2009, %	Темп приросту у 2010/2008, %
Чиста виручка на 1 грн. вартості майна (оборотність активів)	3,64	1,97	1,41	-45,9	-28,4	-61,3
Чистий прибуток на 1 грн. вартості майна (рентабельність активів)	0,09	0,16	0,07	+77,8	-56,3	-22,2
Валовий прибуток на 1 грн. чистої виручки (рентабельність послуг)	0,67	0,50	0,15	-25,4	-70,0	-77,6
Чистий прибуток на 1 грн. чистої виручки (загальна рентабельність)	0,026	0,082	0,049	+215,4	-40,2	+88,5

При зростанні валюти балансу на 94%, а, отже, зростанні майнового потенціалу майже вдвічі, чистий прибуток зростає лише на 45%, що свідчить про

зниження в 2 рази рентабельності сукупних активів. Порівняння показника чистої виручки та показників прибутку свідчить про зростання показників рентабельності діяльності, але отримуване не за рахунок збільшення обсягів основної діяльності та її ефективності, а за рахунок зниження накладних витрат.

Ці висновки підтверджуються розрахунком питомих показників – невиконання умов «золотого правила» відображається їх зниженням (табл.2). Отже, стійка тенденція розвитку підприємства, встановлена за показниками кількості проектів та чисельності персоналу, не підтверджується показниками „фінансового” розвитку, що демонструють тенденцію зниження ефективності діяльності. Подальший аналіз має визначити причини такої розбіжності.

Література

1. Волощук Л.О. Юдін М.А. Фінансовий аналіз // Навчальний посібник. — К.: „Кафедра”. — 2012. — 370с.

Араб'ян Ю.В., к.е.н., доц. Бровкова О.Г.

Управління прибутком підприємства

На сьогоднішній день Україна як держава все більше залежить від діяльності суб'єктів господарювання, ніж до процесу переходу до ринкових відносин. Це виражається в тому, що від прибутку підприємств залежить бюджет країни, який поповнюється за рахунок сплати податків, зборів і інших обов'язкових платежів. Здійснити дані платежі підприємство не в змозі, якщо його діяльність не буде ефективною, що полягає в правильній організації постачань сировини і комплектуючих, оптимізації виробничого процесу, забезпечення кваліфікованим кадровим складом, а також в ефективній системі збуту продукції.

Найважливішою фінансовою категорією, яка відображує позитивний фінансовий результат господарської діяльності підприємства, характеризує ефективність виробництва і свідчить про об'єм і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості, є прибуток.

Отримання доходів – виручки від реалізації продукції (робіт послуг) – свідчать про те, що продукція підприємства знайшла свого споживача, що вона відповідає вимогам попиту ринку за ціною, якістю, іншими технічними, функціональними характеристиками та властивостями, які підтверджують конкурентоспроможність підприємства.

Прибуток – це дохід підприємства, виступаючий у вигляді приросту вкладеного капіталу. Спочатку витрати капіталу, як відомо, йдуть на придбання засобів виробництва і найманої робочої сили. Вартість використаних засобів виробництва і зарплата працівників в сумі утворюють собівартість продукції. Отже, кінцевий результат діяльності підприємства визначається як різниця між виручкою від реалізації продукції і витратами на її виробництво і реалізацію [2].

Управління прибутком є системою принципів і методів розробки і реалізації управлінських рішень по всіх основних аспектах її формування, розподілу і використання на підприємстві [1].

1. *Інтегрованість із загальною системою управління підприємством.*

Кожне управлінське рішення на будь-якому рівні тягне за собою зміни в прибутку.

2. *Комплексний характер формування управлінських рішень.* Управління прибутком повинне розглядатися як комплексна система дії, що забезпечує розробку взаємозалежних управлінських рішень, кожне з яких вносить свій вклад до результативності формування і використання прибутку.

3. *Високий динамізм управління.*

Необхідно враховувати чинники зовнішнього середовища, які постійно змінюються. Перегляд управлінських рішень попередніх періодів та внесення коректив, дозволяє ефективніше працювати тому або іншому підприємству.

4. *Варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень.*

Наявність альтернатив будь-якого управлінського рішення дозволить вибрати найбільш оптимальний варіант на даному етапі.

5. *Орієнтованість на стратегічні цілі розвитку підприємства.*

Якими б не були прибутковими проекти управлінських рішень в поточному періоді, вони мають бути відхилені, якщо вступають в протиріччя з місією (головною метою діяльності) підприємства [1].

Економічна ситуація, що склалася в нашій країні в останнє десятиліття, вимагає від підприємств підвищення ефективності виробництва, конкурентоспроможності продукції і послуг на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, ефективних форм господарювання і управління виробництвом, подолання безгосподарності і активізації підприємництва. Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному і перспективному періоді. Ця мета покликана забезпечити одночасно гармонізацію інтересів власників з інтересами держави і персоналом підприємства, що не можливо без узгодження управлінських рішень усередині підприємства і усунення проектів, які не співпадають з основною метою діяльності підприємства.

Література:

1. Бланк И.А. Управление прибылью – К.: Ника-Центр. – 2005. – 544 с.
2. Продиус Ю.И. Экономика предприятия: уч. пособие. – Харьков: ООО «Одиссей». – 2008. – 432 с.

Балан А.А.

Дослідження характеристик внутрішнього контролювання діяльності і розвитку енергопостачальних підприємств

Стрімкі темпи розвитку України диктують її суб'єктам господарювання відповідні темпи функціонування. З огляду на це основне завдання енергопостачальних підприємств (ЕПП) забезпечити безперебійну поставку електроенергії в регіони, що вони обслуговують. Саме тому питання контролювання діяльності і розвитку названих підприємств набуває особливої актуальності. В ході дослідження передумов внутрішнього контролювання діяльності і розвитку ЕПП виконано теоретичне дослідження даного питання, проте, єдиного визначення ані базової категорії контролю, ані термінів, похідних від неї, не встановлено. Варіативність визначень породжена, по-перше, невизнанням контролю як явища, а контролювання як процесу, по-друге, бажанням висвітлити контроль з різних боків та сфер його застосування. На рівні підприємства контроль грає подвійну роль: по-перше, як складова системи управління процесами різної природи та спрямованості, що відбуваються на підприємстві, по-друге, як чинник його розвитку. Відповідно, контролювання – це вид управлінської діяльності, який здійснюється для визначення факторів, що негативно впливають на діяльність підприємства або перешкоджають досягненню його цілей та б) розробки відповідних заходів. Система контролю – це комплекс елементів та відносин, що забезпечують здійснення контролю як функції управління підприємством, а система внутрішнього контролю – її складова.

Таблиця 1 – Узагальнення чинників впливу на розвиток і діяльність енергопостачального підприємства

Чинники впливу на розвиток і діяльність енергопостачального підприємства	Характер впливу фактору	Об'єкти контролювання	
		Діяльності	Розвитку
1. Дисбаланс між попитом і пропозицією на електроенергію	1) коли переважає пропозиція - негативний	- Обсяги пропозиції електроенергії для регіону. - Витрати на створення генеруючих та додаткових потужностей	- Прогнозний рівень ресурсної забезпеченості об'ємів пропозиції
	2) коли переважає попит – негативний	- Обсяги попиту електроенергії регіону. - Рівень завантаженості електромереж	- Прогноз рівня попиту на електроенергію. - Реалізація програми енергозбереження в регіоні, залучення нових джерел енергії; - Напрями збільшення можливостей щодо підвищення пропускної спроможності електромереж
2. Стадія життєвого циклу енергопостачального підприємства	Не визначено. Вказана одна стадія – зрілості	- Контролюванню підлягають процеси функціонування підприємства;	- Прогноз діяльності підприємства в майбутньому
3. Зношеність основних фондів	Не визначено	- Рівень зношеності основних фондів підприємства; - Цільове використання ресурсів	- Рівень інвестиційної привабливості енергопостачального підприємства; - інвестиційні проекти: джерела ресурсного забезпечення; результати контрольно цільового використання ресурсів

Риси контролювання на енергопостачальному підприємстві визначають: корпоративна форма управління, що визначає обов’язковість системи внутрішнього контролю; статус ЕПП як суб’єкта природної монополії, що утворює високу залежність середовища від його спроможності забезпечити електроенергією споживачів та особливі умови державного регулювання; дисбаланс між попитом на електроенергію та її пропозицією; зношеність основних фондів підприємств, яка визначає необхідність контролювання капіталомістких процесів їх оновлення. З метою визначення особливостей внутрішнього контролювання узагальнено чинники впливу на розвиток і діяльність ЕПП (табл. 1).

Порівняння контролю економічної діяльності і розвитку підприємства в рамках завдань контролювання характеризує дві підсистеми контролювання діяльності і розвитку ЕПП з позиції їх змістовного наповнення. У таблиці 2 виконано порівняння їх відмінних характеристик.

Це обумовлює необхідність включення таких ознак, як: мета контролю, інформаційно-аналітичне забезпечення (джерело інформації), методи та інструменти контролю, правовий статус, рівень значущості результатів контролю, склад та тип користувачів (табл.2).

Таблиця 2 – Порівняння контролю економічної діяльності і розвитку підприємства

Ознака порівняння	Контроль	
	діяльності підприємства	розвитку підприємства
1. Мета контролю	Контроль провадження діяльності підприємства згідно чинного законодавства і сприяння розвитку підприємства шляхом досягнення його цілей; <i>Для ЕПП: контроль надійності і безперервності енергопостачання регіону</i>	Контроль провадження діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення умов щодо стабільного функціонування в майбутньому; <i>Для ЕПП: контроль можливостей надійного і безперервного енергопостачання регіону</i>
2. Завдання контролю	Систематичне контролювання фінансових операцій та господарських процесів з метою встановлення їх законності, правильності та доцільності; <i>Для ЕПП: систематичне відстеження кількості та тривалості відключення електроенергії, контролювання об’ємів завданих збитків</i>	Систематичне спостереження за змінами фінансово-господарської діяльності підприємства з метою виявлення її відповідності запланованому результату або тенденції розвитку; <i>Для ЕПП: систематичне спостереження за наслідками збоїв в поставці електроенергії</i>
3. Інформаційно-аналітичне забезпечення контролю (джерело)	Фінансова, податкова та управлінська звітність підприємства, первинна документація бухгалтерського та управлінського обліку; <i>Для ЕПП: ускладнена структура і склад документації управлінського характеру</i>	Результати контролю діяльності підприємства, аналізу фінансової звітності, інформаційно-аналітична інформація ЗМІ, прогнозні дані, що відображають стан галузі (сфери діяльності) у майбутньому; <i>Для ЕПП: принципово не відрізняється</i>
4. Методи контролю	Загальнонаукові, економічний та фінансовий аналіз, спеціальні методи контролю фінансово-господарської діяльності	Загальнонаукові, методи економічного, фінансового, статистичного аналізу
5. Інструменти контролю	Централізовані та децентралізовані перевірки, бюджети, ключові показники діяльності підприємства	Стратегічні плани та побудовані на їх базі бюджети, прогнозні показники

1	2	3
6. Правовий статус	Контролювання здійснюється згідно вимог чинного законодавства, у відповідності із положеннями, посадовими інструкціями і іншими організаційно-розпорядчими документами підприємства	Контролювання здійснюється у відповідності із положеннями, посадовими інструкціями і іншими організаційно-розпорядчими документами підприємства
7. Рівень значущості результатів контролю	Результати контролю відображають стан фінансово-господарської діяльності в минулому і за певних умов можуть відображати наявність резервів щодо розвитку підприємства в минулому; <i>Для ЕПП: результати контролю відображають рівень сьогоденної електрозабезпеченості регіону, зокрема: промисловості, с/г, залізної дороги, житлово-комунального господарства, населення тощо</i>	Результати контролю відображають вектор розвитку підприємства, і сьогоденну готовність ресурсного забезпечення його розвитку; <i>Для ЕПП: результати контролю відображають рівень готовності енергопостачальника забезпечити в майбутньому надійне і безперебійне постачання електроенергії в майбутньому</i>
8. Користувачі	Власники підприємства, органи управління	

Виходячи з вищевикладеного запропонована модель контролювання діяльності та розвитку енергопостачального підприємства (рис. 1).

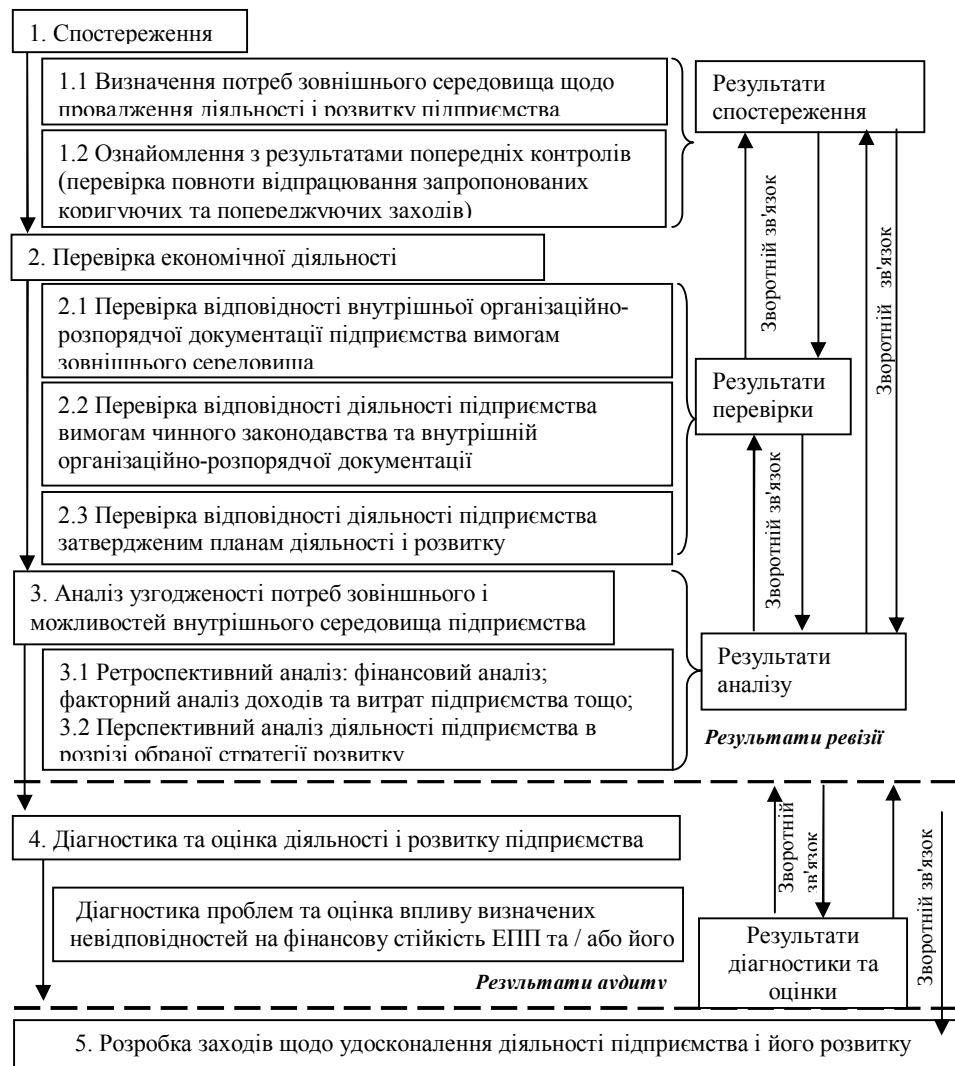


Рисунок 1 – Модель контролювання діяльності та розвитку ЕПП

В рамках запропонованої моделі контролювання діяльності та розвитку енергопостачального підприємства, в залежності від цілей контролювання у певний час процес ревізії перетікає у аудит, який без її результатів не може обґрунтувати пропозиції щодо коригування і попередження небажаних явищ. Аналіз узгодженості потреб зовнішнього і можливостей внутрішнього середовища ЕПП поєднує ретроспективний та перспективний аналіз його економічної діяльності та розвитку, тому має спиратися на узгоджений контроль системи показників-індикаторів і діяльності і розвитку. Що визначає напрям подальшого дослідження.

1.

к.т.н., доц., Балан О.С., Полякова В.А.

Розвиток виробничих підприємств. Інвестиційний аспект

Сьогодні виробничі підприємства знаходяться перед гострою необхідністю прийняття стратегічних рішень щодо свого подальшого розвитку. Такі вчені як Гриньова, Щукін, Коюда, Лепейко в своїх роботах [1-4] вказують про наявність і пропонують рішення таких завдань розвитку як підбір персоналу на підприємстві, розробка планів розвитку, оновлення виробничих засобів, залучення інвестицій, тощо. Проте, якщо розглянемо структуру залежності кінцевого результату від результатів означених завдань – маємо наочно пересвідчитись (рис.1), що прийняття управлінських рішень супроводжує процес розвитку підприємства з першого до останнього дня.

Тому, підготовка і ухвалення рішень в процесі управління, що представляє собою набір процедур по етапах життєвого циклу підприємства є тим важливим елементом системи управління, від якого залежить результат від сполучення результатів всіх проміжних завдань.

При всій різноманітності таких процедур етапи вироблення і ухвалення рішень досить типові. Завдяки цьому можливо побудувати загальну схему прийняття обґрунтованих управлінських рішень, що спирається на принципи системного підходу і методи системного аналізу.

Згідно [1] загальна схема прийняття управлінських рішень наступна:

- виявлення, аналіз, діагностика проблеми;
- формування цілей і завдань вирішення проблеми з врахуванням обмежень;
- аналіз способів вирішення проблеми і адекватних їм управлінських рішень;
- моделювання варіантів сценаріїв, оцінка результатів і наслідків реалізації різних варіантів;
- вибір переважного варіанту, обґрунтування вибору;
- ухвалення управлінського рішення;
- доведення прийнятого рішення до виконання;
- управління реалізацією рішення.

Розробка і ухвалення управлінського рішення зазвичай ініціюється виникненням проблеми, що відноситься прямо або побічно до об'єкту управління [1]. Проте такий підхід передбачає наявність вже існуючої проблемної ситуації і не дозволяє її передбачити. Втім, вважаємо за доцільне планувати процес прийняття рішень в залежності від фази життєвого циклу підприємства та інвестиційного проекту, що дозволить приймати рішення до виникнення проблемної ситуації.

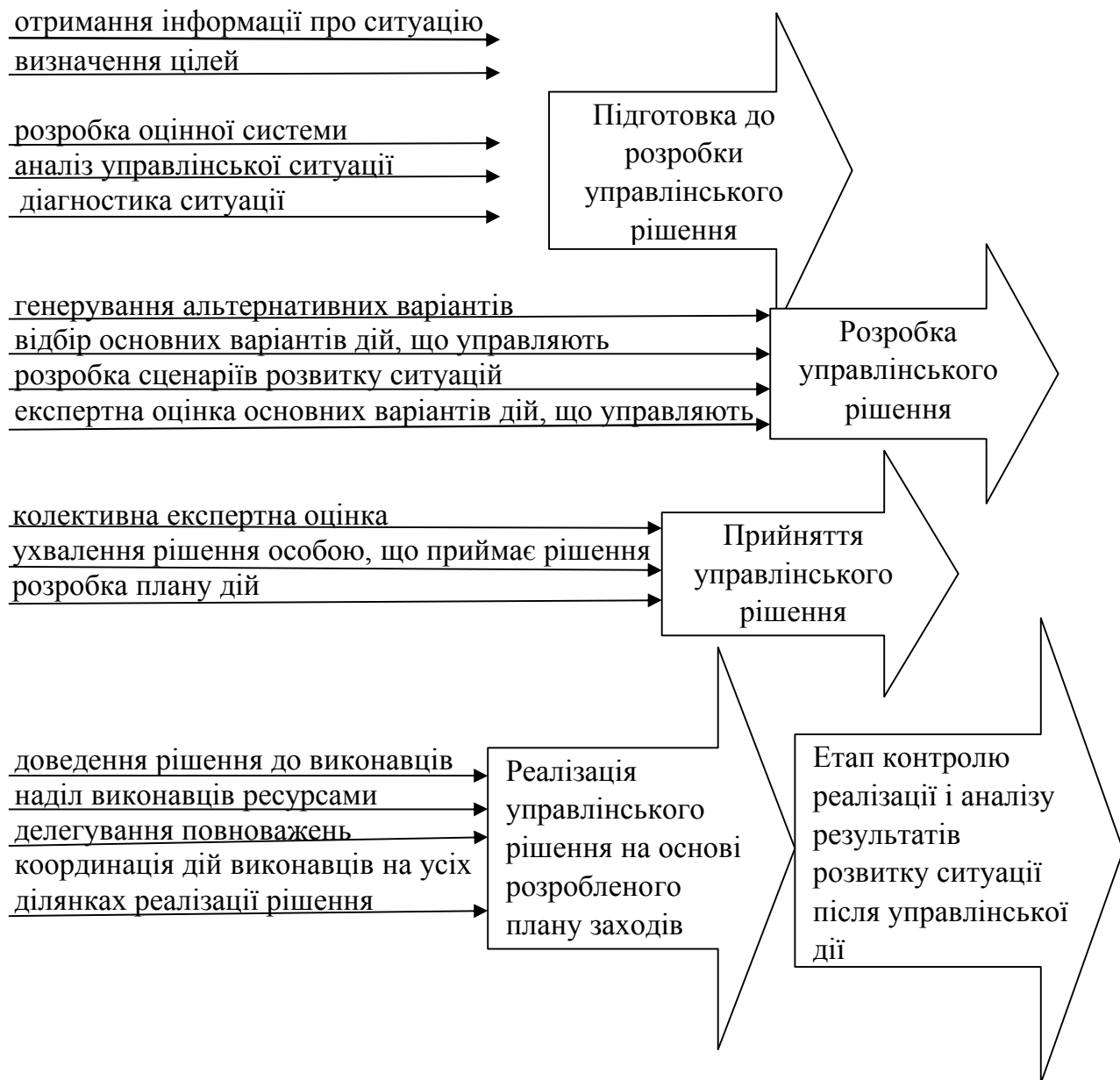


Рис. 1 – Залежність кінцевого результату від проміжних результатів

Інвестування є одним з найбільш важливих аспектів діяльності будь-якої комерційної організації, що динамічно розвивається, керівництво якої віддає пріоритет рентабельності з позиції довгострокової, а не короткострокової перспективи.

Інвестиції сприяють рішенню організаціями ряду серйозних завдань, серед яких можна виділити наступні:

- розширення існуючої підприємницької діяльності;
- придбання нових виробництв;
- диверсифікація бізнесу за рахунок освоєння нових областей і напрямів.

У основі процесу ухвалення управлінських рішень інвестиційного характеру лежать оцінка і порівняння об'єму передбачуваних інвестицій і майбутніх грошових надходжень, тобто вимагається деяким чином порівняти величину інвестицій з прогнозованими доходами. Оскільки порівнювані показники відносяться до різних моментів часу, ключовий тут являється проблема їх порівнянності. У кожному випадку ця проблема вирішується індивідуально, причому повинен враховуватися ряд основних чинників, серед яких : темп інфляції; різноманітні ризики, якими супроводжується інвестиційний проект; величина періоду, на який складається прогноз, і т. д [2].

Розробка інвестиційного проекту включає ряд етапів, кожен з яких в тому або іншому ступені обов'язковий для вироблення обґрунтованого рішення:

- етап збору інформації і прогнозування об'ємів реалізації;
- етап прогнозування обсягів виробництва і прибутку;
- етап оцінки видів і рівнів ризиків.

Ухвалення рішень інвестиційного характеру ускладнюється рядом чинників :

- вид інвестиції;
- вартість інвестиційного проекту;
- множинність доступних інвестиційних проектів;
- обмеженість фінансових ресурсів, доступних для інвестування;
- ризик, пов'язаний з ухваленням того або іншого рішення, та ін. [3].

Отримання інвестицій грає важливу роль у житті підприємства. Розробка інвестиційного проекту включає в себе ряд етапів, кожен з яких грає дуже важливу роль. При прийнятті управлінського рішення інвестиційного характеру потрібно враховувати ряд чинників, які ускладнюють прийняття рішення.

Підприємства приймають рішення щодо управління інвестиціями на протязі всього життєвого циклу підприємства. Є необхідність більш детально дослідити сутність цих рішень.

Література:

1. Степанова Е.Е., Хмелевская Н.У. "Інформаційне забезпечення управлінської діяльності: Навчальний посібник". – М.: Инфра - М, 2002. 138с.
2. Щукін Б. М. Інвестиційна діяльність. — К.: МАУП, 1998.
3. Щукін Б. М. Аналіз інвестиційних проектів. — К.: МАУП, 2002.
4. Інвестування – В. М. Гриньова, В. О. Коюда, Т. І. Лепейко, О. П. Коюда, 2005

Белякова А. Б., Скрипник Н. А.

Значение маркетинга персонала в организации

В последнее время всё большую популярность в Украине приобретает такой подход как маркетинг персонала в системе управления человеческими ресурсами в организации. Это обусловлено многочисленными изменениями как на микро- и макроуровнях, так и во внутренней и внешней среде организаций. Однако на данный момент существует нехватка специалистов, которые умеют грамотно применять такой подход как маркетинг персонала в организации. На данном этапе кризисного положения экономики нашей страны и мира в целом необходимо уделять особое внимание данному вопросу.

Исследованием маркетинговых аспектов управления персоналом в организациях занимались зарубежные учёные: Р. Вундерер, Т. Штрутц, Г. Шнейдер, Д. Эскадштейн, Ф. Шнеллингер, Р. Бюннер, Э.Э. Саруханов, С.И. Сотникова, А.В. Железцов, А.Я. Кибанов, Т.И. Савенкова, Л.А. Лисечко. Также изучению вопросов маркетинга персонала посвятили свои работы такие отечественные учёные, как Ж.И. Торяник, Л.В. Балабанова, Е.К. Воробьёва, В.А. Савченко, Л.Н. Харламова, А.В. Безбородова. В работах этих ученых были освещены такие вопросы проблемы маркетинга персонала: алгоритм процесса маркетинга персонала; основы построения системы маркетинга персонала в организации; влияние внешних и внутренних факторов на развитие маркетинга персонала; анализ возможностей маркетинга персонала на основе инвестиций и нововведений; методика по развитию внутреннего персонала предприятия; внутренний маркетинг персонала [1].

В современных условиях успешность предприятий определяется наличием качественного персонала. Исходя из этого, можно выделить несколько основных требований, предъявляемых к персоналу: высокий уровень профессиональной компетентности, творческое мышление, способность к нововведениям, профессиональная мобильность, желание постоянного развития, деловитость, настойчивость, организованность, здоровый образ жизни, знание иностранных языков, уровень культуры. Но работники также имеют ряд требований к рабочему месту: высокая оплата, надлежащие условия труда, удобный режим работы, перспективность карьеры, социальные гарантии [2].

Маркетинг персонала означает, что организация в каждом сотруднике видит клиента, которого нужно мотивировать и побуждать к дальнейшему развитию [3].

Итак, основной задачей специалистов по маркетингу персонала в организации является поиск персонала и организация его качественного труда в соответствии с тем, что труд, условия труда, рабочие места и непосредственно персонал выступают как продукты рынка, то есть маркетинга [4].

Специалистам по маркетингу персонала в организации следует ориентироваться на:

- выявление потенциальных интересов предприятия относительно количественного и качественного состава работников, возможностей их найма на долгосрочную перспективу;
- требования работодателей к структуре персонала по специальностям, квалификации и возрасту, что позволяет разработать систему мероприятий по оптимизации состава персонала с учетом требований рабочих мест и должностей;
- изучение запросов работников, их способности адаптироваться к изменяющимся условиям труда, режиму работы и уровню оплаты [2].

Из всего вышесказанного можно сделать вывод о целесообразности и перспективности такого подхода как маркетинг персонала в организации.

Маркетинговая концепция управления персоналом способствует улучшению качества жизни работников и повышению эффективности деятельности предприятий, поскольку создаются условия для продуктивного использования трудового потенциала, а, следовательно, - для максимального удовлетворения потребностей всех субъектов трудовых отношений [2].

Однако чтобы данная концепция давала ожидаемый результат, необходимо на предприятиях применять инструментарий маркетинга, отвечающий следующим требованиям:

- ориентация на общефирменные цели и ценности;
- направленность на цели конкретной кадровой политики организации;
- соответствие интересам отдельных категорий персонала организации;
- ориентация на мотивацию персонала, выявление его способностей, профессиональная подготовка, профессионально-квалификационное продвижение;
- интегрированное и координированное использование персонала организации;
- готовность к модификации и непрерывному развитию [4].

Литература:

1. Харламова Л.Н., Безбородова А.В. Внутренний маркетинг персонала как эффективный инструмент управления кадрами предприятия / Л.Н. Харламова, А.В. Безбородова. – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vdie/2011_1/files/37.pdf
2. Бородкіна Н.О., Крушельницька О.В. Кадровий маркетинг в системі управління персоналом / Н.О. Бородкіна, О.В. Крушельницька – Режим доступа: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_gum/Vzhdtu_econ/2010_3_1/51.pdf
3. Кибанов А.Я., Дуракова И.Б. Управление персоналом организации: стратегия, маркетинг, интернационализация: Учеб. пособие. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 301 с. – (Высшее образование).
4. Савченко В.А. Управління розвитком персоналу: навч. посіб. / В. А. Савченко. – К.: КНЕУ, 2002. – 351 с.

Дев'ятьярова К.Ю.

Удосконалення системи управління витратами на підприємстві

Вибрана тема є надзвичайно актуальною для будь-якого підприємства, незалежно від розмірів, масштабів діяльності та форми власності, оскільки саме від ефективності системи управління витратами залежать фінансові результати, та результати діяльності підприємства в цілому. Саме тому на сьогоднішній день у сучасних економічних умовах цьому питанню повинна приділятися значна доля уваги та здійснюватися ряд розробок та заходів з підвищення ефективності управління витратами.

Метою дослідження є обґрунтування системи управління витратами на підприємстві та виявлення заходів з підвищення рівня її ефективності. Предмет дослідження – заходи з удосконалення управління витратами на підприємстві. Об'єктом дослідження є процес управління витратами на підприємстві.

Витрати підприємства — зменшення економічних вигод в результаті вибуття грошових коштів або іншого майна.

Всі витрати підприємства можна класифікувати за багатьма ознаками: за відношенням до виробничого процесу (основні та накладні), за єдністю складу (однорічні та комплексні), за способом віднесення на собівартість окремих видів виробництва (прямі та непрямі), за доцільністю (продуктивні та непродуктивні), за календарним періодом (поточні, довгострокові та одноразові), за видами діяльності (від звичайної та надзвичайної діяльності), за об'єктом формування (сукупні та на одиницю продукції), за місцем виникнення (цехові, інших структурних підрозділів), за економічними елементами (матеріальні, відрахування на соціальні заходи, на оплату праці, амортизація, інші операційні), за методикою обчислення (середні на одиницю продукції та граничні на одиницю продукції), за статтями витрат (прямі матеріальні, прямі на оплату праці, інші прямі загальновиробничі), за статтями калькуляції, за обґрунтуванням господарських рішень (явні, неявні, релевантні, не релевантні), за видами продукції (на виріб, на типового представника виробів, на групи однорідних виробів, на валову продукцію, на товарну продукцію, на реалізовану продукцію, на визначенням відношення до собівартості, на продукцію, витрати періоду), за ступенем урегульованості (повністю регульовані, слабо регульовані), за характером виробництва (основного виробництва, допоміжного виробництва, обслуговуючого виробництва), за часом віднесення до собівартості продукції звітного періоду, майбутнього звітного періоду, майбутніх періодів), за видами операційної діяльності (собівартість реалізованої продукції, адміністративні, збутові, інші операційні), за видами класифікації витрат (економічні елементи, статті витрат, калькуляційні статті).

Управління витратами - це здатність економити ресурси підприємства і максимізувати віддачу від них. Ця функція є надзвичайно важливою складовою економічного механізму підприємства.

Всяке підприємство являє собою певне поєднання різноманітних ресурсів, що має за мету виробництво продукції, товарів, робіт, послуг. Підприємство у своїй діяльності орієнтується на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку. Отримання наміченого результату залежить від наступних складових: витрат на виробництво і реалізацію продукції (робіт, товарів, послуг), планової ціни за одиницю продукції і обсягу реалізації. Очевидно, що необхідно здійснювати регулярний аналіз перелічених складових та визначати залежність між ними, здійснювати пошук шляхів досягнення максимального прибутку за допомоги вибору найвигіднішого поєднання змінних та постійних витрат. Це входить до складу функцій процесу управління витратами.

Існують наступні концепції управління витратами: концепція ланцюжка цінностей М. Портера (врахування усіх механізмів, що приводять до витрат, по усьому ланцюжку цінностей в рамках набору сфер діяльності підприємства), концепція трансакційних витрат, концепція АВС (економічний розрахунок реальної собівартості товарів, робіт, послуг), концепції стратегічного позиціонування (до блоку обліку та аналізу витрат буде додаватися докладна інформація про витрати).

Звичайно, рекомендації із удосконалення системи витрат підприємства неможливо надати не знаючи особливості функціонування підприємства та не враховуючи їх. Але залучення теоретичних знань з цього питання, та використання якоїсь з перелічених вище концепцій з управління витратами було б доречним та корисним підприємствам будь-якого розміру, галузі та роду діяльності.

Література:

1. База знань Allbest [Електронний ресурс] - Режим доступу: http://knowledge.allbest.ru/management/2c0a65625b3bd68b5c43b89521306c27_0.html
2. Матеріал з Вікіпедії — вільної енциклопедії [Електронний ресурс] - Режим доступу: <http://uk.wikipedia.org/wiki/Витрати>

д.е.н., проф. Забарна Е.М., Прутян С.Б.

Маркетингове середовище підприємств побутової хімії

Індустрія товарів побутової хімії та засобів гігієни почала розвиватися в Україні наприкінці 1990-х років. З 2000 року серед замовників вітчизняних виробників крім українських і закордонних клієнтів почали з'являтися і торгові мережі, які прагнуть розробляти власні торгові марки. Основними тенденціями, що визначають перспективи розвитку ринку є зростання доходів населення та розвиток

роздрібною торгівлі. Україна є привабливий ринком збуту для товарів побутової хімії завдяки майже 48 мільйонам споживачів і підвищенню обсягів споживання побутової хімії на одну особу.

На думку більшості операторів, на сьогодні ринок побутової хімії в Україні фактично сформований. На ринку працюють близько 25 вітчизняних виробників і біля 50 великих імпортерів. На українському ринку зараз працюють "Jonson @ Jonson", "Procter & Gamble", "Benskiser", "Evyap", "Baser", "Colgate-Palmolive", "Gillette", "Sc Jonson", "Unilever", "Wella Profi", "L'oreal ВИКОРИСТАНИХ", "Henkel", "Schwarzkopf", "Nivea", "Florena", "Cussons", "Londa", "SmithlineBeecham", "Silka", "Rivoli", "Lab.Garnier", "Червоні Вітрила", "Свобода", "КАЛИНА", "Невський косметика", "Онікс", "Слобожанський Миловар" та інш. Крім них, на українському ринку багато дрібних гравців, проте кожен з них окремо не має достатньо вагової частки. Домінантними представниками ринку є іноземні виробники. П'ятірку лідерів складають P & G, Henkel, SC Johnson, Benckiser та Amway. Вони займають 75% ринку України [1].

На території України спільні підприємства з іноземними інвестиціями виникли нещодавно, проте вже встигли розгорнути свою діяльність, що призвело до зниження частки місцевих підприємств.

В останні роки спостерігалася явна тенденція переходу процесів купівлі побутової хімії, засобів гігієни та косметики до організованого роздробу. Споживачі за покупкою засобів побутової хімії звертаються найчастіше до супермаркетів або спеціалізовані магазини. Проте, в кожній товарній групі частка продукції, реалізованої через торговельні мережі, відрізняється. Так, у побутовій хімії велика частка припадає на супермаркети, де люди роблять сімейні покупки, але в придбанні косметики супермаркети значно поступаються спеціалізованому роздробу і це абсолютно логічно. Приплив споживачів на відкриті ринки відбудеться, якщо базари запропонують настільки вигідні ціни, що покупець буде готовий промінати комфорт, до якого він вже звик.

Експерти радять виробникам і дистриб'ютора розміщувати продукцію на полицях «METRO», «Сільпо», «ДЦ», «Велика Кишеня» і «Фуршет» «Таврія В», адже саме вони є місцями найбільшої відвідуваності потенційних клієнтів.

Що стосується просування продукції, то аналітики рекомендують використовувати інтернет-рекламу, зовнішню і рекламу на постерах у магазинах і торгових центрах. «Активна» ж реклама (радіо і ТБ) лише дратує цільову аудиторію. Найбільш успішними для просування продукції побутової хімії будуть «послання» у пресі, включаючи як ділові та глянцева журналі, так і щоденні газети.

На сьогоднішній день конкуренція на ринку побутової хімії України достатньо сильна у всіх цінових нішах і у всіх категоріях товарів, як між виробниками, так і між імпортерами. Найсильніша конкуренція в середній ціновій групі таких товарів як пральні порошки, шампуні, рідке мило. Перед усім конкурують іноземні компанії зі світовими брендами. У цій ситуації головним інструментом завоювання ринку стає реклама товару та торгової марки.

Період кризи був досить складним для багатьох компаній, що працюють на ринку засобів побутової хімії України. Істотно скоротилася частка преміального

дорогого сегменту, в той же час економічний сегмент показує активну динаміку зростання. Але можна відзначити і деякі плюси, один з яких - зміщення споживчих переваг у бік більш дешевих продуктів, що грає на руку вітчизняному виробнику. Якщо раніше споживач ділився суто на тих, хто просто хоче заощадити і купує самий дешевий товар, і на тих, хто вибірково відноситься до покупки і до якості товарів, то тепер споживач більш пильно оцінює товар, намагається платити не за бренд, а за якість. Він хоче зробити вигідну покупку і при цьому отримати недорогий, якісний і презентабельний продукт. Одним словом покупці більш стримано стали відноситись до покупки продуктів в дорогій цінній категорії.

Отже, вітчизняне виробництво зберігає чималий потенціал навіть в умовах присутності на ринку транснаціональних компаній. При грамотній держполітиці його сумарна ринкова частка може зрости багатократно. Перевагами українських виробників залишаються ціна (що грає важливу роль для покупців з провінції і пенсіонерів), імідж "рідного продукту" і можливе розкручування тези про "мінімумі шкідливої хімії". Тим не менш, незважаючи на привабливі перспективи для вітчизняних виробників, що склалися на ринку побутової хімії, необхідно усвідомити, що заповнити своєю продукцією місце, що звільняється на місцевому ринку їм буде важко. Головна причина - відсутність коштів для нарощування потужностей і вибудовування дистрибуції. Але підприємства, які все-таки зможуть залучити інвестиції, мають відмінну можливість зміцнити свої позиції на ринку.

Література:

1. Електронний ресурс. Режим доступу: www.minfin.gov.ua – офіційний сайт Мінфіну України

Кравченко О.А., Зиноватний С.О.

Проблеми впровадження інтегрованих інформаційних систем управління виробничим процесом

В умовах високого рівня конкурентної боротьби, менеджери усе більше зацікавлені в одержанні однозначної й термінової фінансової інформації. Науковий прогрес диктує свої умови автоматизації обробки і аналізу економічної інформації, тому завдяки високим можливостям комп'ютерних технологій і їхніх постійних удосконалень стає можливим використовувати інформаційні системи на всіх стадіях і рівнях виробництва. В усьому світі широко використовується пакет програм, що інтегрує підрозділи й функції бізнесу в єдину інформаційну систему, що отримало назву інтегрована інформаційна система управління (ІСУ) підприємством [1]. Ефектом від використання ІСУ є зниження витрат, поліпшення

контролю за діяльністю підприємства, поліпшення якості управлінських рішень і, як наслідок, одержання більшого обсягу інформації.

Але існує ряд проблем, які треба розв'язати, щоб налагодити процес автоматизації виробництва в необхідному обсязі. Насамперед це великі витрати на впровадження й необхідність наявності досвідченого персоналу й постійного контролю за системою. Тому є актуальним вивчення проблем впровадження інтегрованих систем управління підприємством та розробка шляхів їх подолання.

Аналіз теоретичних положень щодо організації інформаційного забезпечення підсистеми управління, напрацьовані вітчизняними економістами М.Т. Білуха, Ф.Ф. Бутинець, Є.В. Калюга, Я.В. Мех, О.В. Оліфіров, С.М. Петренко, В.І. Подольський, М.Г. Чумаченко та інші, що дозволяє стверджувати, що остаються недостатньо визначеними проблеми впровадження інтегрованих інформаційних систем управління виробництвом. Тому метою цього дослідження є систематизація наявних проблем впровадження ПСУ.

Впровадження ПСУ передбачає ряд проблем у різних областях і на різних рівнях. Можна виділити наступні основні проблеми.

1. Відсутність прикладів удалого впровадження й застосування ПСУ не тільки в Україні, але й у межах СНД. Це в корені підриває довіру до використання ПСУ й найчастіше перекреслює переваги й вдалий досвід використання таких систем на заході.

2. Стереотипність "старої економіки" і консерватизм. Найчастіше, вітчизняні менеджери схильні до консерватизму, пояснюючи це словами "навіщо змінювати, якщо старі програми працюють". Варто виділити й недовіру до інформаційних технологій у сфері виробничого процесу. Інформаційні системи використовуються тільки в бухгалтерії, на складах і в області замовлень.

3. Необхідність масштабних реформ. Не всі підприємства готові до глобальних змін. А особливо це стосується великих компаній. ПСУ використовують в основному компанії середнього й малого розміру, що займаються фармакологією або харчовою промисловістю.

4. Впровадження тільки частини системи, тоді як для необхідного ефекту повинен працювати весь комплекс ПСУ.

5. Високі грошові витрати й використання великої кількості різноманітних ресурсів.

6. Ризик невдачі впровадження ПСУ. На заході він складає 28%, а на території СНД він незрівнянно вище. До цього ризику приєднується неочевидність ефекту від використання ПСУ (він проявляється тільки в довгостроковій перспективі)

7. Проблеми, що виникають у процесі зіткнення ПСУ безпосередньо з персоналом підприємств. Якщо брати до уваги сферу управління, то можна сказати, що менеджери вищої ланки в більшості випадків не зацікавлені у впровадженні ПСУ. Але навіть якщо й погоджуються, то не приймають участі в процесі, залишаючи його цілком на комп'ютерних спеціалістів. Така позиція і є причиною багатьох невдач, тому що інформаційна система повинна створюватися в симбіозі з управлінським сектором. Але проблеми даного розділу також

стосуються працівників всіх інших рівнів. Виникає необхідність зміни повноважень і навчання співробітників, тому що відсутність у них досвіду може помішати реалізації всього проекту. Для досягнення успіху особливу роль грає й мотивація працівників.

Як сказано вище, однієї із ключових проблем на початковому етапі є недовіра до ІСУ, внаслідок відсутності вдалих прикладів у вітчизняній практиці. Можливим виходом із цієї ситуації є створення проекту впровадження таких систем на одному з великих підприємств. Для цього необхідно запросити групу менеджерів з європейських компаній з досвідом удалого впровадження ІСУ й надати їм всі необхідні повноваження й ресурси. Проект необхідно зробити прозорим і забезпечити контроль над кожним етапом, а в остаточному підсумку надати результати роботи. І при вдалому результаті представлення про системи можуть змінитися.

Особливе місце займає проблема великих витрат. Її можна вирішити за допомогою державної програми. Вона може включати себе зниження податків компаніям, які впроваджують ІСУ або надання пільгових кредитів на покупку інформаційних систем, але такий варіант у нинішніх умовах виглядає утопічним. До вирішення даних проблем повинні також приєднатися компанії-розроблювачі інформаційних систем. Вони повинні адаптувати системи до ринку СНД і постаратися пришвидшити процес впровадження. Показовим прикладом є розробка продукту Fast Forward компанією Oracle. Даний продукт дозволяє прискорити процес впровадження до 90 днів.

Важливо враховувати спрямованість системи. По цьому параметру вони, спрощено, діляться на системи: для дискретного виробництва (наприклад, для автомобільної промисловості); безперервного виробництва (нафта або сталь); універсальні системи, що покривають різні типи бізнес-процесів. По функціональності системи діляться на великі й середні [2].

У практичному значенні зволікання у впровадженні систем може відбитися у втраті конкурентоспроможності, оскільки витримувати конкуренцію без автоматизації усе складніше. Також необхідно враховувати й вступ у ВТО, з яким пов'язані не тільки можливості, але й загрози з боку європейських компаній, які вже пройшли етап впровадження ІСУ у виробничий процес і внаслідок чого мають ряд переваг.

Вирішення всього спектра проблем і початок автоматизації виробничого процесу здатні дати новий поштовх економіці й інноваційній діяльності, проте основними проблемами впровадження ІСУ підприємства є протидія персоналу, порушення факторів комплексності і достатності, низькій рівень кваліфікації персоналу, недостатнє фінансування.

Література:

1. Георгіаді Н.Г. Формування інтегрованої системи управління економічним розвитком машинобудівного підприємства за етапами життєвого циклу / Н.Г. Георгіаді // Економічний простір. — 2008. — № 20/1. — С. 176 — 184.

2. Причины невдач впровадження ERP-систем у Росії. — Управление 3000: [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://bizoffice.ru/automat/idei-i-mnenia/prichiny-neudach-vnedrenia-erp-sistem-v-rossii.html>.

Мишина Ю.В., к.е.н., доц., Бровкова О.Г.

Порівняльна характеристика деяких моделей управління грошовими потоками підприємства

Грошовий потік підприємства - це сукупність розподілених у часі надходжень і виплат коштів, які генеруються його господарською діяльністю. Він охоплює процеси розподілу й обміну [1].

Актуальність теми. Для нормального функціонування будь-якого підприємства необхідно контролювати рух вхідних та вихідних грошових коштів. Управління грошовими потоками – це той інструмент, за допомогою якого можна досягти бажаного результату діяльності – отримання максимального прибутку, при мінімальних витратах. Основною метою управління грошовими потоками є забезпечення фінансової рівноваги підприємства в процесі його розвитку шляхом балансування обсягів надходження і витрати коштів і їхньої синхронізації в часі. Саме цим обумовлено вибір досліджуваної теми.

В західній практиці найбільшого поширення набули такі моделі управління грошовими потоками підприємства: Міллера – Орра (була розроблена М. Міллером (M. Miller) і Д.Орром (D. Orr) у 1966 р.) і Баумоля – Тобіна(була розроблена В. Баумолом (W. Baumol) у 1952 р.)

Модель Міллера – Орра (англ. Miller-Orrmodel) допомагає правильно та раціонально управляти грошовим запасом підприємства, в умовах коли щоденний приплив та відтік грошових коштів непередбачуваний. Іноді цю модель називають вдосконаленою моделлю Баумоля.

Залишок засобів на рахунку хаотично міняється до тих пір, доки не досягає верхньої межі. Як тільки це відбувається, підприємство починає купувати коштовні папери, щоб повернути запас грошових коштів до деякого нормального рівня (точці повернення). Якщо запас грошових коштів досягає нижньої межі, то підприємство продає свої коштовні папери і поповнює запас грошових коштів до нормального рівня [2].

Етапи реалізації моделі Міллера - Орра:

1. визначається мінімальна величина грошових коштів, що потрапляють на розрахунковий рахунок;
2. визначається варіація щоденного припливу засобів на розрахунковий рахунок;
3. визначаються витрати на зберігання засобів на розрахунковому рахунку і витрати на конвертування грошових коштів у цінні папери;

4. розраховують розмах варіації залишку грошових коштів на розрахунковому рахунку;

5. розраховують верхній кордон грошових коштів на розрахунковому рахунку при перевищенні якого необхідно частину грошових коштів конвертувати в короткострокові коштовні папери;

6. визначають точку повернення – величину залишку грошових коштів на розрахунковому рахунку, до якої необхідно повернутися у випадку, якщо фактичний залишок засобів на розрахунковому рахунку виходить за кордони інтервалу (верхній кордон; нижній кордон) [3].

Досвід вживання описаної моделі показав її переваги перед чисто інтуїтивним управлінням грошовими коштами.

Модель Міллера – Орра допомагає визначити політику управління грошовими коштами на розрахунковому рахунку підприємства.

Модель Баумоля – Тобіна (англ. Baumol-tobinmodel). Це модель попиту на гроші, згідно якої власники вкладів визначають розміри необхідної їм суми готівки виходячи із співвідношення збитків у вигляді неотриманого на цю суму банківського відсотка і вартості оцінки заощадження часу від нечастого відвідування банку [4].

Вона передбачає, що підприємство починає працювати, маючи максимальний для нього рівень грошових коштів, і потім поступово витрачає їх. Всі засоби, що поступають, від реалізації товарів і послуг вкладаються в короткострокові коштовні папери. Як тільки запас грошових коштів виснажується, тобто стає рівним нулю або досягає деякого заданого рівня безпеки, підприємство продає частину коштовних паперів і тим самим поповнює запас грошових коштів до первинної величини [2].

Головна їх перевага полягає у зручності: громадянин звільняється від необхідності постійно звертатися в банк. Однак при цьому він може мати збитки, втрачаючи відсотки, які міг би отримати, поклавши відповідну суму на банківський рахунок. Практична значимість моделі управління готівкою Баумоля-Тобіна полягає ще й у тому, що вона може бути використана як теорія швидкості обігу грошей. [3]

Модель Баумоля – Тобіна прийнятна для підприємств, грошові витрати яких стабільні і прогнозовані.

Отже, можемо зробити висновок, що головна розбіжність між досліджуваними моделями заключається у тому, що одна модель використовується в умовах, коли грошові витрати прогнозуються, а друга коли вони непередбачувані.

Література:

1. Аналіз вхідних і вихідних грошових потоків – Режим доступу: <http://inpos.com.ua/151>
2. Г.Г. Кірейцев, Житомир: ЖІТІ, 2001. -440 с. «Фінансовий менеджмент» - Режим доступу: <http://buklib.net>
3. Р.А. Славюк «Фінанси підприємства.» - Режим доступу: <http://pidruchniki.ws>

Осипчук К.А.

Актуальные проблемы снижения рентабельности производства

Снижение рентабельности производства сегодня является одной из наиболее актуальных проблем в Украине. Развитие экономики в любой стране в первую очередь обосновывается на показателях её производственной мощности.

Известно, что одним из основных параметров, определяющих успешность развития современного предприятия, является прибыль, получаемая в результате производства и реализации продукции либо иного вида деятельности [1]. Прибыль является не только показателем эффективности работы отдельного предприятия, а имеет и важное народнохозяйственное значение, т.к. является одним из важнейших источников накопления и пополнения доходной части государственного и местных бюджетов. Известно, что доходы бюджета формируются за счёт получения прибыли предприятия. Именно эта причина и обуславливает высокую значимость анализа показателей прибыльности предприятий.

В настоящее время большинство предприятий Украины низкорентабельные или убыточные, и юридически их можно признать банкротами. Однако, убыточность объясняется не низким уровнем управления, а несовершенством финансово-кредитной системы национальной экономики страны в целом [2].

Последние несколько лет в Украине существует тенденция снижения рентабельности производства, что особенно характерно для таких отраслей, как аграрный сектор, молочное производство, металлургия.

Ряд основных причин снижения рентабельности для каждой из обозначенных отраслей представлены в табл. 1.

Большинство экспертов считают, что без поддержки руководства страны решить данные проблемы будет крайне сложно, т.к. это требует разработки комплекса соответствующих мер, подкреплённых на законодательном уровне.

Так, например, с целью улучшения положения аграрного сектора и молочного производства была разработана государственная целевая программа развития украинского села до 2015 года.

Среди основных направлений решения поставленных задач можно выделить следующие:

- урегулирование земельных отношений и рациональное использование земель, формирование рынка земель сельскохозяйственного назначения;
- осуществление мероприятий по обеспечению развития инфраструктуры аграрного рынка, каналов реализации продукции, обеспечения качества и безопасности продовольствия, регулирования спроса и предложения, защита рынка от импортных товаров низкого качества;
- укрепление материально-технической базы аграрного сектора, внедрение экологически безопасных, ресурсо- и энергосберегающих технологий;

- обеспечение доплаты товаропроизводителям за проданное ими поголовье крупного рогатого скота, свиней и птицы, молоко и шерсть, за имеющееся и приращенное поголовье сельскохозяйственных животных;
- способствование развитию конкурентоспособного производства путем поддержки формирования механизированных животноводческих ферм и комплексов, укомплектованных высокопродуктивным поголовьем и обеспеченных должной кормовой базой;
- создание современной государственной системы селекции в животноводстве и птицеводстве.

Таблица 1 – Причины снижения рентабельности по ряду отраслей экономики Украины

№ п/п	Аграрный сектор	Молочное производство	Металлургическая промышленность
1	Рост затрат на производство зерна	Несмотря на повышение затрат на производство, производители в ущерб себе вынуждены удерживать рыночные цены на фиксированном уровне во избежание падения спроса	Ухудшение внешнеэкономической конъюнктуры
2	Низкий доход фермеров от продажи зерновых культур	Снижение выпуска молочной продукции как следствие уменьшения поголовья скота	Препятствование транспортировке продукции морем
3	Введение государством пошлин на вывоз зерна	Отсутствие сводных пастбищ, отсутствие возможности сдавать в аренду земли хозяйственного назначения [3,4]	Рост цен на энергоносители в Украине [8]
4	Отмена возмещения НДС зернотрейдерам [6,7]	–	–
5	Недостаточная финансовая поддержка со стороны государства	–	–

Для повышения рентабельности металлургического комплекса Украины, была разработана Концепция общегосударственной целевой программы развития промышленности Украины до 2017 года.

Среди приоритетных направлений были заявлены:

- оптимизация структуры промышленного производства с усилением роли внутреннего рынка и ускоренным развитием наукоемких и высокотехнологичных видов промышленной деятельности;

– інноваційно-технологічна модернізація виробництва з збільшенням прошлойки промислових виробств новітніх технологічних укладів і випуском продукції кінцевого споживання;

– реалізація енергозберігаючої моделі розвитку з розширенням використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, впровадження екологічно безпечних технологічних процесів.

Таким чином, зниження рентабельності виробництва спостерігається по таким традиційним для України галузям, як сільське господарство і металургія, і, відповідно, є гострим проблемним питанням, що вимагає державного контролю і підтримки.

Література:

1. Житомирська обласна організація підприємців, роботодавців та орендарів. - Режим доступу: [http://ztoopro.org.ua/index.php?option=com_content&view=article&id=383:2011-04-28-06-15-19&catid=17:news&Itemid=35]
2. Емцева Л.Н., Кучеренко М.В. Донецький національний університет економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського, Україна. Проблеми і перспективи підвищення рентабельності промислового сектора економіки. - Режим доступу. - [<http://www.be5.biz/ekonomika1/r2010/00911.htm>]
3. Сільрада. Рентабельність молочного виробництва в Україні знизилась. - Режим доступу. - [<http://silrada.com.ua/show/actual/32947>]
4. Ліга Бізнес. Причини зниження виробництва молока: думка виробників. - Режим доступу. - [<http://biz.liga.net/all/all/novosti/2035209-prichiny-snizheniya-proizvodstva-moloka-mnenie-proizvoditeley.htm>]
5. Електронний журнал «Компаньон». - Режим доступу. - [<http://www.companion.ua/Articles/Content?Id=162589>]
6. Інтернет – газета «Економіка». – Режим доступу. - [<http://www.economica.com.ua/metal/article/12654.html>]
7. Державна цільова програма розвитку українського села на період до 2015 року – Режим доступу. - [<http://www.minagro.kiev.ua/page/?3800>]
8. Міністерство промислової політики України. Загальнодержавна цільова програма розвитку промисловості України на період до 2017 року. – Режим доступу - [<http://industry.kmu.gov.ua/control/uk/publish/>]

Науковий керівник: к.е.н. доц. Яценко М.С.

Скороходова Л.В., к.е.н., доц. Волощук Л.О.

Методичний інструментарій оцінки інтелектуального капіталу підприємств

В індустріально розвинутих країнах останні десятиріччя стійко проявляється тенденція зростання впливу інтелектуальної (нематеріальної) складової в забезпеченні розвитку та стійкої конкурентоспроможності підприємств. В певних галузях інтелектуальна складова стає майже домінуючою. Отже, управління цим впливовим фактором розвитку та зростання ринкової вартості підприємства потребує впровадження оцінки та моніторингу інтелектуального капіталу (ІК) з боку як внутрішніх так й зовнішніх аналітиків.

Різноманітні методи оцінки інтелектуального капіталу та його складових розглядаються в працях О.Амосова, В.Гееця, М.Долішнього, С.Ілляшенко, А.Колот, О.Бутнік-Сіверського, Б.Леонтьєва, Н.Лук’янченко, Л.Мельника, В.Ситника, А.Чухно. Всі вони здебільшого запозичені з іноземної практики і тому їх застосування для оцінки інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств потребує адаптації методичного інструментарію.

Найбільш розповсюджені в світовій практиці методи оцінки інтелектуального капіталу підприємств узагальнені в [1]. Отже, більшість відомих методів можна розподілити на дві групи: 1) якісні методи; 2) кількісні методи. Виокремлюють також інші методи, що не відносяться до перших двох груп, та покликані компенсувати недоліки кількісних, надавши можливість врахувати високу схильність інтелектуальних активів до коливання в ціні. Серед них основними є індексний методи та метод реальних опціонів.

Якісні методи є історично першими та найбільш розповсюдженими у практиці світових корпорацій. До них, зокрема, відносяться Монітор нематеріальних активів К. Свейбі, метод збалансованих показників Каплана-Нортон та Навігатор «Skandia» Л. Едвінссона. Метою якісних методів є аналіз структури інтелектуального капіталу та ролі окремих його елементів (людського, клієнтського та організаційного) у функціонуванні підприємства. Наприклад, Монітор Свейбі пов’язує елементи інтелектуального капіталу із чотирма характеристиками підприємства: швидкістю зростання, інноваційністю, ефективністю, ризикованістю; у моделі Каплана-Нортон інтелектуальний капітал виступає як невід’ємна, інтегрована в стратегію частина майна підприємства; метод Навігатор «Skandia» дозволяє виявити неочевидні, скриті інтелектуальні активи. Дані методи подібні методам діагностичної інформаційної системи, проте не дають грошової оцінки інтелектуального капіталу.

Кількісні (вартісні) методи ґрунтуються на ідентифікації і оцінці в грошовому вимірнику окремих інтелектуальних активів або компонентів ІК, а також інтегральної оцінки вартості інтелектуального капіталу. За методами отримання такої грошової оцінки компонентів ІК або його загальної вартості кількісні методи розділяють на витратні, доходні та ринкові (рис.1).

Витратні методи ґрунтуються на визначенні суми фактичних витрат, понесених на створення інтелектуальних активів. Приймається, що розрахована за

бухгалтерськими правилами балансова вартість інтелектуального активу дорівнює його фактичній вартості. Витратні методи є найдоступнішими для оцінювання інтелектуального капіталу, особливо зовнішніми аналітиками, оскільки не потребують збору додаткової інформації, окрім наявної фінансової звітності. Проте, враховуючи зміст фінансової звітності за вітчизняними стандартами, їх застосування фактично зводиться до оцінки балансової вартості нематеріальних активів. Зрозуміло, що така оцінка не надає об'єктивної оцінки інтелектуального капіталу підприємств, адже нематеріальні активи за ПСБО містять лише окремі складові інтелектуальних активів (капіталу).

Крім того, витратний облік інтелектуального капіталу не відображає його корисності. Отже, оцінка інтелектуального капіталу за витратним методом може мати аналітичну цінність лише за умов її поєднання з іншими методами оцінки – доходними або ринковими, які ґрунтуються не на вартості а на результативності використання інтелектуальних активів у діяльності підприємства.

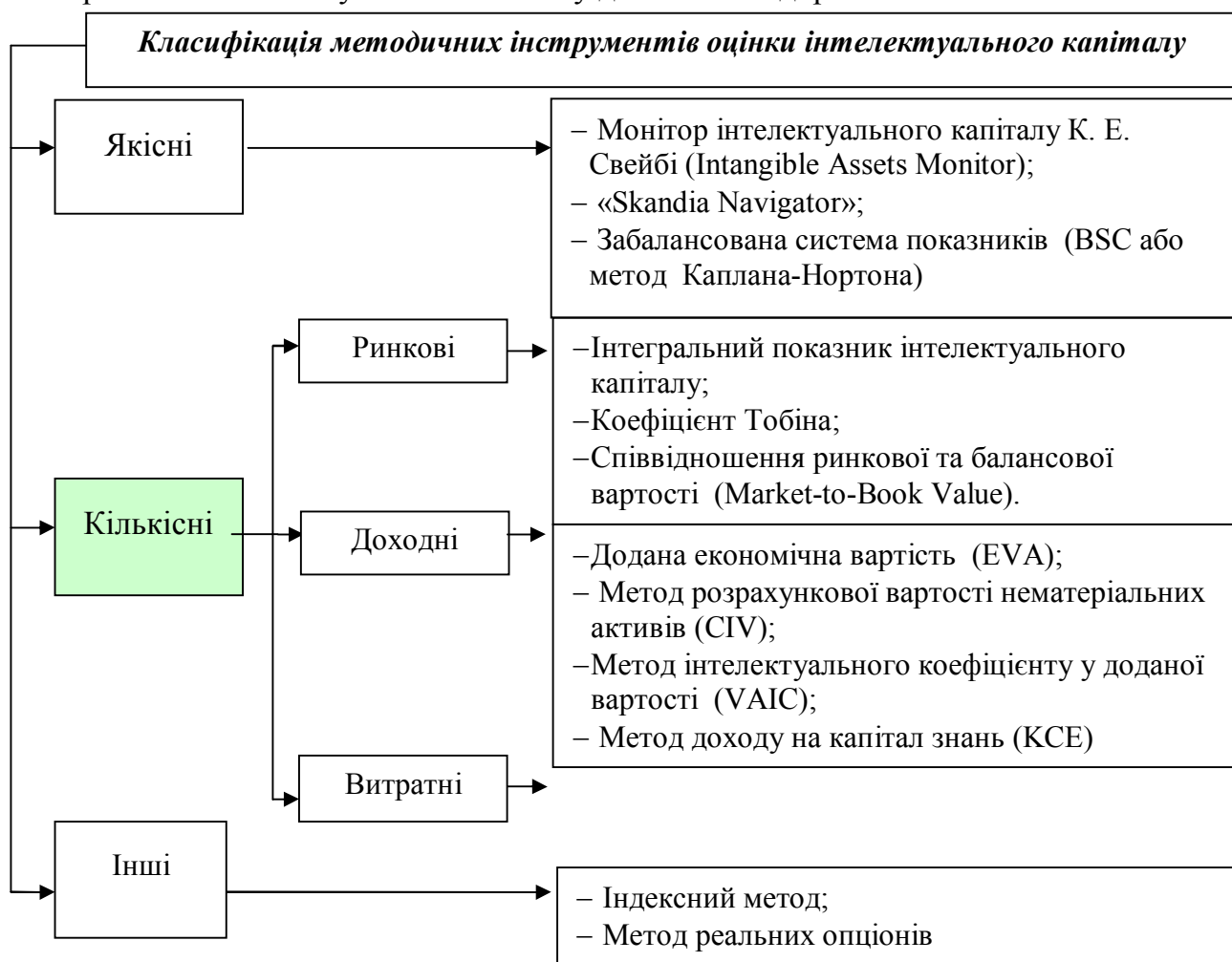


Рис. 1 – Класифікація методичного інструментарію оцінки ІК

Доходні методи передбачають, що суб'єкт господарювання працює заради отримання прибутку, а вартість ІК визначається його здатністю генерувати додатковий прибуток та додаткову рентабельність. До них відносять метод доданої економічної вартості, метод доходу на капітал знань, метод інтелектуального

коефіцієнту доданої вартості та ін. За деякими з цих методів оцінка ІК має не грошовий, а коефіцієнтний вираз – вважається, що ІК того підприємства більший, яке має вищий коефіцієнт.

Ринкові методи ґрунтуються на порівнянні ринкової та балансової вартості активів або акцій підприємства. Вважається, що визначена різниця між ринковою та балансовою вартістю й містить в собі вартість інтелектуального капіталу, так як якщо ціна підприємства істотно перевищує ціну його матеріальних активів, це свідчить про гідну оцінку саме інтелектуальної складової вартості - таланту персоналу, ефективності управлінських систем, стосунків з клієнтами та ін. Такі методи компенсують неможливість відображення всіх складових інтелектуального капіталу в балансі підприємств.

Серед найбільш розповсюджених можна зазначити: 1) інтегральний показник інтелектуального капіталу підприємства, що розраховується як різниця між загальною сукупною вартістю акцій за ринковою та балансовою ціною; 2) Коефіцієнт Тобіна, що розраховується як відношення ринкової вартості об'єкта до вартості його заміни, відповідно вартість ІК є похідним показником коефіцієнту. Незважаючи на широке розповсюдження завдяки доступності вхідної інформації для розрахунків, недоліком використання розглянутих показників є неможливість оцінити кількісний або якісний вплив факторів, які безпосередньо впливають на величину інтелектуального капіталу підприємства.

Отже, щодо підходів до оцінки інтелектуального капіталу у означених методах, їх можна виділити два: 1) оцінка інтелектуального капіталу в розрізі окремих складових та наступне їх підсумовування для оцінки загальної вартості ІК (переважно, витратні методи); 2) визначення загальної вартості або коефіцієнту вартості ІК (переважно, доходні та ринкові методи). При застосуванні методів, заснованих на першому підході постає проблема ідентифікації та оцінки всіх складових ІК. При застосуванні другого підходу, постає проблема неможливості оцінки впливу окремих складових ІК на динаміку його загальної вартості.

Проведені дослідження дозволяються зробити висновок, що оцінка інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств досі становить методологічну проблему. Об'єктивність оцінки вимагає: 1) комплексного застосування майже всіх методів; 2) розробки методології обліку та відображення в звітності всіх складових ІК; 3) підвищення якості та доступності інформації з балансової та ринкової вартості активів підприємств для зовнішніх користувачів та ін.

Література:

1. Волощук Л.О. Методичні основи оцінки інтелектуального капіталу машинобудівного підприємства / Волощук Л.О, Скороходова Л.В, Церковна О.М // Збірник наукових праць ОНЕУ „Вісник соціально-економічних досліджень”.— 2011.— Вип.3 (43). — С.220—226.

Станкова Л.І.

Аналіз джерел фінансування розвитку підприємства на прикладі ТОВ „С-інжиніринг”

Підприємство, що намагається стійко розвиватися в сучасних умовах, стикається з проблемою формування та використання різних джерел фінансування розвитку, адже зростання майнового потенціалу вимагає відповідного зростання фінансових ресурсів. На початкових етапах розвитку, коли власних джерел для його фінансування може бути недостатньо, постає проблема залучення позикового капіталу. Проте, надмірне його використання, у випадку забезпечення недостатньої ефективності операційної діяльності, може призвести до різкого погіршення ліквідності, фінансової стійкості, ефективності капіталу, а, отже, перешкодити, а не сприяти, подальшому розвитку. Тому аналіз джерел фінансування розвитку, їх структури та „безпечності” для збереження стійкого фінансового стану підприємства у процесі зростання обсягів діяльності, має стати обов’язковою складовою аналітичної роботи.

У методології фінансового аналізу аналіз структури фінансового потенціалу та її впливу на фінансовий стан закладено в методику аналізу фінансової стійкості підприємства. Він ґрунтується на розрахунку системи абсолютних і відносних показників на підставі даних балансу. В ході аналізу абсолютних показників визначається рівень покриття запасів і витрат різними джерелами фінансування з метою визначення типу фінансової ситуації на підприємстві. Для аналізу послідовно розраховуються 2 групи абсолютних показників: 1) показники наявності різних джерел фінансування; 2) показники покриття запасів і витрат різними джерелами фінансування. На їх основі можливе визначення фінансової ситуації: абсолютна фінансова стійкість, нормальна фінансова стійкість, нестійкий фінансовий стан, кризовий фінансовий стан [1]. В таблиці 1 наведені результати визначення типу фінансової ситуації на ТОВ „С-інжиніринг”.

Таблиця 1 – Визначення типу фінансової ситуації ТОВ „С-інжиніринг”

Показники		2008 рік	2009 рік	2010 рік
Джерела фінансування та запаси				
Власний оборотний капітал (ВОК)		309	4736	6039
Оборотний капітал (ОК)		309	6557	7625
Загальні джерела (ЗДж)		309	6557	7625
Вартість запасів та витрат (З)		4401	4770	5943
Покриття запасів та витрат джерелами фінансування				
Забезпеченість запасів власним оборотним капіталом, тис.грн.	ВОК	309	4736	6039
	ВОК-3	-4092	-34	+96
Забезпеченість запасів ВОК та довгостроковими джерелами, тис.грн.	ОК	309	6557	7625
	ОК-3	-4092	+1787	+1682
Покриття запасів ВОК, довгостроково-вими та короткостроковими кредитами	ЗДж	309	6557	7625
	КДж-3	-4092	+1787	+1682
Тип фінансової ситуації		Критичний фінансовий стан	Нормальний фінансовий стан	Абсолютна фінансова стійкість

Дані розрахунків свідчать про значне покращення фінансового стану та типу фінансової ситуації на підприємстві: якщо в 2008 році спостерігалась кризова фінансова ситуація, за якої запаси та витрати підприємства фінансувались за рахунок поточної кредиторської заборгованості, то в 2010 році підприємство досягло абсолютної фінансової стійкості, за якої всі запаси фінансуються за рахунок власних джерел, зокрема власного оборотного капіталу.

Але, більш інформативним методом дослідження джерел фінансування розвитку підприємства є метод складання матричного балансу [2]. Зміст матричної моделі балансу полягає у співставленні активів та джерел їх фінансування, що дозволяє оцінити ступінь використання правил „безпечного” фінансування майна підприємства. При складанні матричного балансу враховуються ті ж принципи, що й при аналізі ліквідності балансу. Але він надає більш деталізовану інформацію щодо достатності або недостатності необхідного джерела для фінансування певного виду активів. В матричній моделі баланс підприємства подається як матриця, рядки якої – це статті активу, а графи – статті пасиву. Проте, спочатку треба сформулювати перелік джерел фінансування відповідних груп активів, враховуючи правила фінансового менеджменту, принцип відповідності за критерієм ліквідності, специфіку діяльності підприємства. Далі при заповненні матриці джерела вибирають у обраній послідовності, у межах залишку коштів. Використання наступного джерела свідчить про певне зниження якості забезпечення коштами. Якщо постає потреба залучати інші кошти (які не ввійшли до наведеного переліку) це свідчить про неефективне використання коштів. Враховуючи склад майна та капіталу ТОВ „С-інжиніринг” та вимоги ліквідності балансу сформований перелік доступних джерел фінансування для кожного виду активів підприємства наведено в табл. 2.

Таблиця 2 – Відповідність статей активу та пасиву при фінансуванні

Стаття активу	Статті пасиву
Необоротні активи	Статутний капітал; Прибуток; Довгострокові зобов’язання
Виробничі запаси	Статутний капітал (залишок); Прибуток (залишок); Довгострокові зобов’язання (залишок)
Товари	Довгострокові зобов’язання; Короткострокові кредити та позики; Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги
Дебіторська заборгованість	Кредиторська заборгованість; Поточні зобов’язання за розрахунками; Інші поточні зобов’язання
Грошові кошти	Прибуток (залишок); Поточні зобов’язання за розрахунками
Інші оборотні активи	Поточні зобов’язання за розрахунками; Інші поточні зобов’язання

Далі наведемо матричний баланс ТОВ „С-інжиніринг”, складений за даними балансу на початок та кінець 2010 року для визначення оптимальності фінансування майна за рахунок різних джерел (табл.3,4).

Таблиця 3 – Матричний баланс ТОВ „С-інжиніринг” на 31.12.2009 року

Активи	Пасиви							Баланс				
	Власний капітал		Довгострокові зобов'язання		КЗ за товари, роботи, послуги		Поточні зобов'язання за розрахунками		Інші поточні зобов'язання		Позиковий капітал	
Необоротні активи	2913	100%								-	2913	
Виробничі запаси	4175	100%								-	4175	
Товари			595	100%						595	595	
Дебіторська заборгованість			1226	5%	21687	86%	2302	9%		25215	25215	
Грошові кошти	561	66%					288	34%		288	849	
Інші оборотні активи							131	22%	468	78%	599	599
Оборотні активи	4736		1821		21687		2721		468		X	31433
Баланс	7649		1821		21687		2721		468		26697	34346

Таблиця 4 – Матричний баланс ТОВ „С-інжиніринг” на 31.12.2010 року

Активи	Пасиви							Баланс				
	Власний капітал		Довгострокові зобов'язання		КЗ за товари, роботи, послуги		Поточні зобов'язання за розрахунками		Інші поточні зобов'язання		Позиковий капітал разом	
Необоротні активи	3329	100%								-	3329	
Виробничі запаси	5241	100%								-	5241	
Товари			702	100%						702	702	
Дебіторська заборгованість			884	7%	7612	57%	4767	36%		13263	13263	
Грошові кошти	798	76%					256	24%		256	1054	
Інші оборотні активи							908	72%	353	28%	1261	1261
Оборотні активи	6039		1586		7612		5931		353		X	21521
Баланс	9368		1586		7612		5931		353		15482	24850

За даними матричних балансів „С-інжиніринг” можна зробити висновки, що позитивно характеризують рівень та динаміку його фінансового стану.

Необоротні активи підприємства на початок 2010 року були цілком сформовані за рахунок власного капіталу, їх вартість за період збільшилась за рахунок того ж джерела, зокрема реінвестування нерозподіленого прибутку. Виробничі запаси також були сформовані за рахунок власних коштів, їх вартість також суттєво збільшилась за рахунок реінвестування прибутку. Нарощення необоротних активів та виробничих запасів може свідчити про інвестиційні процеси на підприємстві. Результати аналізу підтверджують, що інвестиційні процеси фінансуються лише за рахунок власних джерел, а саме прибутку. Це підтверджує високу фінансову стійкість підприємства у 2010 році.

Приріст грошових коштів також відбувається за рахунок приросту власного капіталу. Товари, які на підприємстві варто віднести до активів, що швидко реалізуються, фінансуються повністю за рахунок довгострокового позикового капіталу, їх приріст також забезпечений довгостроковими джерелами. Отже, тут повністю виконуються умови збереження ліквідності.

Істотно та майже пропорційно зменшились дебіторська та кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги, що свідчить про покращення стану розрахунків на підприємстві. У фінансуванні дебіторської заборгованості збільшилась частка джерела поточної заборгованості за розрахунками по одержаних авансах, що також можна назвати позитивною зміною.

В цілому зниження вартості майна у 2010 році було обумовлено суттєвим зменшенням оборотних активів за рахунок погашення дебіторської заборгованості, при одночасному зростанні вартості необоротних активів за рахунок зростання власного капіталу. Відповідно зниження вартості пасивів було цілком обумовлено зменшенням позикового капіталу за рахунок погашення кредиторської заборгованості за товари, роботи, послуги та довгострокових фінансових зобов'язань. Водночас, зниження позикового капіталу було частково компенсовано зростанням власного капіталу.

Все це свідчить майже про „оптимальний” стан фінансування майна підприємства та позитивні зрушення у розподілі власних та позикових джерел фінансування.

Таким чином, метод аналізу матричного балансу є доцільним доповненням аналізу фінансової стійкості за даними бухгалтерського балансу, що дозволяє більш точно оцінити рівень фінансової стійкості та фінансової безпеки на підприємстві, доповнюючи результати аналізу та оцінки фінансової ситуації.

Література

1. Волощук Л.О. Юдін М.А. Фінансовий аналіз // Навчальний посібник. — К.: „Кафедра”. — 2012. — 370с.
2. Ізмайлова К.В. Фінансовий аналіз: Навч.посібник. – 2-ге вид. – К.: МАУП, 2001. –152 с.

Тимощук М. П., д.е.н., проф. Соколовська З.М.

Прогнозування інноваційної ефективності підприємства за допомогою нейромережевого підходу

Прогнозування – важливий елемент сучасних технологій ухвалення рішень і є одним з найскладніших завдань інтелектуального аналізу даних. Передбачення завжди здійснюється з певною похибкою, яка залежить від обраної моделі прогнозу і повноти початкових даних [1]. Будь-яке прогнозування спирається на формалізоване уявлення про існуючий зв'язок між причинами й наслідком. Більшість процесів, що відбуваються в межах виробничого підприємства і поза ним, формуються під впливом значної кількості чинників, що діють у різних невідомих напрямках. Статистичний аналіз цих процесів містить дослідження взаємозв'язків факторів як в динаміці, так і в незмінному стані [2].

В світовій практиці прикладного передбачення використовують різні методи: статистичні (прогнозна екстраполяція), функціонально-ієрархічні (прогнозні сценарії), методи структурної аналогії, імітаційного моделювання, експертні оцінки [1]. Кожний характеризується своїми перевагами і обмеженнями та власними сферами застосування.

Вибір математичної моделі є центральним елементом прогнозування. Проте на практиці часто важко отримати математичну модель, що б адекватно відображала властивості досліджуваного об'єкта. Саме в таких випадках ефективним виявляється використання штучних нейронних мереж. У роботах [1-6] наведено приклади успішного застосування даного підходу для вирішення завдань економічного, зокрема, фінансового прогнозування.

Особливості застосування нейронних мереж і їх переваги порівняно з іншими існуючими методами при виборі моделі прогнозу наступні [1]:

1. Результативність при вирішенні неформалізованих або важко формалізованих задач. Відсутність необхідності в строгій математичній специфікації моделі на основі нейронної мережі, що особливо цінно при прогнозуванні важко формалізованих процесів, зокрема, бізнес завдань і інших подібних задач.

2. Стійкість до безперервних змін середовища. Зокрема, нейронні мережі прийнятні для передбачення тенденцій фондового ринку, що перебуває під впливом багатьох змінних чинників.

3. Результативність роботи з великим обсягом суперечливої інформації. Нейронні мережі ефективні при наявності значного обсягу аналізованих даних з певними прихованими закономірностями.

4. Результативність роботи з неповною чи "зашумленою" інформацією, а також в задачах, для розв'язання яких потрібно приймати рішення на основі інтуїції.

Впроваджуючи інновації, потрібно враховувати взаємодію з численними ланками і структурами зовнішнього середовища, яка полягає в обміні інформацією

і знаннями за допомогою людей, документів, програмного забезпечення, апаратних пристроїв і засобів тощо [7]. На рис. 1 представлено механізм прогнозування інноваційного розвитку підприємства [8]. Показано вхідні чинники підприємства (інноваційні цілі і зовнішні фактори) і вихідні (результати інноваційної активності). За допомогою нейронних мереж вхідні фактори, що поступають від внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства, піддаються обробці [8]. Таким чином отримуються прогнозні значення вихідних факторів, які порівнюються з фактичними. На основі отриманих даних здійснюється аналіз обраної моделі інноваційного розвитку. За необхідності робиться прогноз на наступні періоди. Ефективність нейронних мереж значною мірою залежить від специфікації вхідних факторів і зростає при збільшенні їх кількості.

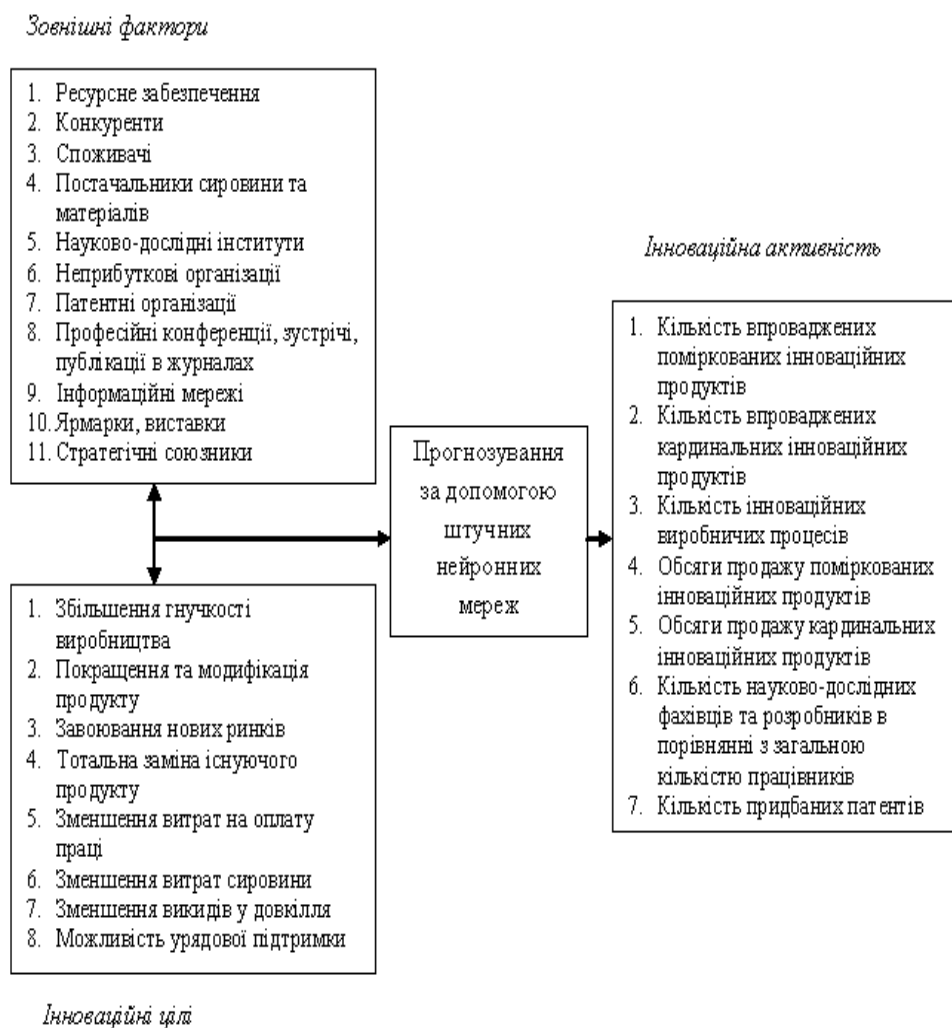


Рис. 1 – Механізм прогнозування інноваційного розвитку підприємства

Типовий алгоритм прогнозування з використанням нейронних мереж містить наступні етапи [1]:

а. Відбір чинників з максимальним ступенем важливості. На цьому етапі визначаються екзогенні фактори, що здійснюють найбільший вплив на прогнозу

величину. Також вибирається інтервал спостереження, тобто попередні значення тимчасового ряду, по яким здійснюється прогноз.

b. Попередня обробка даних. На цьому етапі усуваються дані, які, на думку експертів, не впливають на прогноз. Вміло здійснена попередня обробка даних дозволяє значно поліпшити якість прогнозу.

c. Побудова моделі. Тепер вибирається найбільш прийнятна структура нейронній мережі, а також алгоритм і параметри її навчання.

d. Прогнозування (отримання результатів).

Література:

1. Круг П.Г. Нейронные сети и нейрокомпьютеры: Учебное пособие по курсу «Микропроцессоры». – М.: Издательство МЭИ, 2002. – 176 с.
2. Pham D.T., Liu X. Neural Networks for Identification, Prediction and Control. – London: Springer Verlag, 1997.
3. Masters T. Neural, Novel and Hybrid Algorithms for Time Series Prediction. – N.Y.: John Willey and Sons, Inc., 1995.
4. Beltratti A., Margarita S., Terna P. Neural Networks for Economic and Financial Modeling. – London: Int. Thomson Computer Press, 1996.
5. Zirilli J. Financial Prediction using Neural Network – London: Int. Thomson Computer Press, 1997.
6. Pham D.T., Liu X. Modeling and Prediction using GMBH Networks of Adalines with Nonlinear Preprocessors // Int. J. System Science. – 1994. – 25. – № 11. – P. 1743-1759.
7. Baron R. A., Tang J. The role of entrepreneurs in firm-level innovation: Joint effects of positive effect, creativity, and environmental dynamism // Journal of Business Venturing. – 2011. – 26. – P. 49-60.
8. Wang T.-Y., Chien S.-C. Forecasting innovation performance via neural networks – a case of Taiwanese manufacturing industry // Technovation. – 2006. – 26. – P. 635-643.

д.е.н., проф., Філіппова С.В., Боденчук Л.Б.

Інтелектуальна складова ресурсів в формуванні потенціалу підприємств

В умовах ринкової економіки основним джерелом успіху стає сукупність можливостей та ресурсів, які має підприємство. Все більшого значення для розвитку виробництва набуває наукомістка продукція. Спостерігається істотне зростання ролі людських ресурсів, інноваційно - інтелектуальної діяльності людини, що формує інтелектуальний капітал, як фактор сталого соціально -

економічного розвитку. Тому для підприємств особливої актуальності набуває виділення в складі ресурсів інтелектуальної складової та створення відповідних умов для виявлення та прояву прихованих і розвитку наявних можливостей.

Метою даної роботи є дослідження ролі інтелектуальної складової ресурсів в формуванні потенціалу підприємства.

Під поняттям «ресурс» (фр. Ressource - допоміжний засіб) розуміють наявні кошти, запаси, можливості, джерела чогось, включаючи природні, інтелектуальні та технологічні, які можуть бути використані в господарській діяльності. В даному контексті інтелектуальний ресурс можна розглядати як:

- запас будь-якого виду інформації, що є джерелом інтелектуальної діяльності людини або колективу;
- професійно-особистісні здібності фахівця (допитливість, здатність, компетентність і т.д.);
- засіб (прийом, спосіб дії для досягнення чого-небудь), до якого звертаються в необхідному випадку (аналіз, узагальнення, методи дослідження).

Якщо для підприємства інтелектуальні ресурси - це потенційний фактор виробництва, який повинен бути оптимально використаний при мінімальних затратах, то для суспільства, в цілому, - це потенціал економічного зростання та розвитку, ступінь реалізації якого визначається рівнем соціального і технічного розвитку. В даному випадку, поняття інтелектуальних ресурсів, що розглядається в широкому сенсі, включає сукупність елементів інтелектуального потенціалу, здатних не тільки безпосередньо включатися в процес виробництва, а й чинити на нього потужний опосередкований вплив через науку, освіту і технічний прогрес.

При визначенні структури інтелектуального потенціалу, переважно, дослідники базуються на терміні “інтелектуальний капітал” та визначають його як інтелектуальний потенціал, що активно використовується у процесах економічної діяльності з метою отримання доходу. Окремі фахівці пропонують розглядати інтелектуальний потенціал підприємства, як його готовність до генерування та освоєння інновацій [1]. Вони вважають, що оцінка рівня інтелектуального потенціалу підприємства має враховувати новизну продукції підприємства, новизну використовуваних технологій виробництва та продажів, освітній і кваліфікаційний рівень персоналу (менеджменту, спеціалістів, робітничих кадрів), досвід інноваційної діяльності (складність розробок, масштаби дослідницьких та інженерних проєктів), участь підприємства в галузевих виставках тощо. Очевидно, що можна виокремити різні компоненти структури інтелектуального потенціалу. Так, А. Чухно доводить, що інтелектуальний капітал складається з людського та структурного капіталу [2]. П. Цибульов вважає, що інтелектуальний капітал має три складники – людський капітал, структурний капітал та інтелектуальну власність [3]. Точка зору П. Крайнева полягає у визначенні інтелектуального капіталу як “... знання, продукт творчих зусиль, розумової, інтелектуальної праці, які оцінені і належать організації, що в процесі свого руху приносять додану вартість” [4].

У загальному випадку в структурі інтелектуального капіталу виділяються

три складові:

- людський капітал (знання, навички, досвід, ноу-хау, творчі здібності, креативний спосіб мислення, етичні цінності, культура праці і ін.);
- організаційний капітал (патенти, ліцензії, ноу-хау, програми, товарні знаки, промислові зразки, технічне і програмне забезпечення, організаційна структура, корпоративна культура і ін.);
- споживчий капітал, суть якого необхідно трактувати ширше – як інтерфейсний капітал, що включає зв'язки з економічними контрагентами (постачальниками, споживачами), інформацію про економічних контрагентів, історію відносин з ними, торгову марку (бренд).

Як видно, ноу-хау входить до складу як людського, так і організаційного капіталу. Деякі фахівці відносять ноу-хау тільки до останнього, не враховуючи той факт, що знання систематизуються в технічній документації і передаються безпосередньо від людини до людини, а також те, що прийоми роботи, уміння і ін. іншим шляхом придбати неможливо.

Взагалі, формування ресурсної бази підприємства слід здійснювати особливо ретельно. Це, передусім, стосується інтелектуальних ресурсів, оскільки саме вони є тим об'єднуючим елементом, який забезпечує синергію і є рушійною силою розвитку. Крім того, для підприємства важливо не лише ефективно використовувати власні ресурси, а й вміти, у разі необхідності, мобілізувати ресурси інших учасників ринку, збільшуючи таким чином свої ринкові можливості і забезпечуючи якісні умови розвитку.

Отже, з огляду на зазначене, категорії «ресурсний потенціал» та «потенціал підприємства» не враховують визначальної ролі інтелектуального чинника в забезпеченні напрямів і динаміки розвитку підприємства. Значно ближчим до суті досліджуваного явища є дефініція «потенціал розвитку», що розглядається, зокрема, як «сукупність наявних ресурсів та управлінських здібностей щодо їх оптимального використання, які в поєднанні з умовами зовнішнього середовища та залежно від об'єкта застосування протягом певного часу приводять до якісних змін у результатах господарчої діяльності економічної системи в цілому чи окремої економічної одиниці (підприємства)» [5]. У визначенні підкреслюється визначальна роль управлінських здібностей у здатності системи до якісних змін, які є неодмінним атрибутом розвитку. Однак, автор більше уваги приділяє фінансовій складовій цього потенціалу, тобто здатності менеджменту акумулювати фінансові ресурси для здійснення якісних організаційних змін. При цьому, не досліджується вплив людського чинника на здійснення цих змін, який може бути каталізуючим або ж, навпаки, гальмуючим. Тому вважаємо за доцільне підкреслити визначальну роль виробничих відносин, які є специфічними в кожному трудовому колективі, оскільки формуються із врахуванням стилю керівництва, ментальності соціуму, світоглядних, інтелектуальних та кваліфікаційних особливостей працівників підприємства.

Проведене дослідження дозволило авторам прийти до наступних висновків:

- кожен із зазначених компонентів інтелектуального потенціалу – це

своєрідна сукупність можливостей, внаслідок взаємодії яких досягається синергетичний ефект і виробнича система набуває нових властивостей, не притаманних кожному окремому компоненту;

– раціональне використання інтелектуального ресурсу підприємства дозволяє максимально реалізувати його інноваційні можливості.

Література:

1. Ушенко Н.В. Людський капітал: регуляторні механізми відтворення : монографія / Н.В. Ушенко. – Донецьк : ТОВ “Юго+восток, Лтд”, 2008. – 288 с.
2. Чухно А.А. Інтелектуальний капітал: сутність форми і закономірності розвитку / А.А. Чухно // Економіка України. – 2002. – № 11. – С. 48–55.
3. Цибульов П.М. Управління інтелектуальною власністю / П.М. Цибульов, В.П. Чеботарьов, В.Г. Зінов, Ю. Суїні; П.М. Цибульов (ред.). – К. : К.І.С., 2005. – 448 с.
4. Крайнев П.П. Інтелектуальна економіка: управління промисловою власністю / П.П. Крайнев ; Академія правових наук України ; НДІ інтелектуальної власності. – К. : Вид. дім “ІнЮре”, 2004. – 448 с.
5. Кунцевич В. О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінка / В. О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. — 2004. — № 7. — С. 123—130.

Філіппов В.Ю.

Запровадження механізму бізнес-інкубування як складова державної підтримки малого підприємництва

Державна підтримка є важливою складовою розвитку підприємництва. Вона втілюється у законодавчі акти, державні та регіональні програми. Останні суттєво розрізняються за змістовністю та масштабами застосування механізму бізнес-інкубування. Всі регіони, сгруповані за економічним та інформаційним чинниками, проаналізовані на підставі даних державного комітету статистики України [1]. У вибірку взято по три регіона з кращим, середнім та поганим показниками. Проаналізовано наявність фізичних та віртуальних бізнес-інкубаторів (ФБІ та ВБІ) в регіоні та підтримку вищих навчальних закладів (ВНЗ), центрів зайнятості та інших структур. Отримані дані зведено в таблицю (табл.1).

Таблиця 1 – Загальна таблиця аналізу програм розвитку регіонів (джерело: власна розробка на підставі [2, 3, 4, 5]).

№	Назва регіону	Нааявність		Планується створювати	Завдання	Учасники		
		ФБІ	ВБІ			ВНЗ	Центри зайнятості	Партнери
1	Київський	10	0	Планується створення інноваційних бізнес-інкубаторів для здійснення широкого спектру послуг малим інноваційним підприємствам, розширення й підтримка діяльності мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів та інших об'єктів інфраструктури підтримки підприємництва	Створення умов для розвитку підприємницької діяльності та поліпшення бізнес-клімату області шляхом залучення фінансових та інвестиційних ресурсів у сферу малого підприємництва, впровадження спрощеної процедури для започаткування бізнесу та виходу з нього, розширення і підтримки діяльності мережі бізнес-центрів, бізнес-інкубаторів, інноваційних центрів, технопарків та інших об'єктів інфраструктури підприємництва;	-	-	-
2	Одеський	2	0	Планується розширення мережі бізнес-інкубаторів	Формування інноваційної інфраструктури. Отримання результатів щодо кількості створених бізнес-інкубаторів та консалтингових агентств, од.	+	+	+
3	Харківська	4	1	Планується створити більш конкурентне бізнес-середовище й покращити регулювання, мотивувати приватні ініціативи	Не вказано	-	-	+
4	Львівська	1	0	Ініціатива створення бізнес-інкубаторів у вибраних містах і районах Львівщини.	Запровадити технологічні інкубатори, який сприятиме виникненню малих приватних підприємств у секторі високих технологій	+	-	-
5	Донецька	3	0	Не вказано	Розвиток фінансового лізингу та регіональної інфраструктури створення бірж, агентств, центрів бізнесу.	-	-	-
6	Миколаївська	0	0	розвиток інфраструктури підтримки підприємництва – бірж, виставкових залів, бізнес-інкубаторів, центрів бізнесу, промислових парків, створення умов для сприяння створенню та активізації діяльності підприємств	дальший розвиток мережі інноваційних структур, у т.ч. технологічних парків, бізнес-інкубаторів тощо	-	-	-
7	Луганська	2	0	створення в області та активізація діяльності існуючих інноваційних і посередницьких структур (бізнес-інкубаторів, центрів тощо), які сприятимуть залученню інвестицій та стимулюванню ділової активності в регіоні;	внесення змін до нормативно-правової бази стосовно стимулювання розвитку інноваційних підприємств та інноваційної інфраструктури	-	-	-
8	Чернігівська	1	0	створення в області територіально розгалуженого блоку інститутів підтримки підприємництва - регіональні (районні) бізнес-центри та бізнес-інкубатори	Для вдосконалення інфраструктурного забезпечення малого підприємництва області передбачається участь у заснуванні бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів;	-	-	-
9	Вінницька	2	0	Створити бізнес-центр	Збільшення кількості бізнес-проектів суб'єктів підприємництва	+	-	-

На підставі подальших узагальнень дістало висновку, що ВБІ необхідно створювати в регіонах з високими інформаційними показниками та розвинутою

економічною діяльністю. В свою чергу створення ФБІ буде ефективним у регіонах, де показник економічної діяльності високий, а інформаційний чинник навпаки – середній та низький.

Література:

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. Українська Асоціація бізнесі-інкубаторів і інноваційних центрів : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.novekolo.info>
3. Постанова Кабінету Міністрів України від 21 липня 2006 р. №1001 // Державна стратегія регіонального розвитку на період до 2015 року : [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.zakon.rada.gov.ua>
4. ВРУ: Закон України "Про стимулювання розвитку регіонів" : (Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2005, N 51, ст.548 із змінами, внесеними згідно із Законами №4731-VI (4731-17) від 17.05.2012) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>
5. ВРУ: Закон України «Про державне прогнозування і розроблення програм економічного і соціального розвитку України» : (Закон від 23.03.2000 № 1602-III із змінами, внесеними згідно із Законом №4731-VI (4731-17) від 17.05.2012) [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України (ВВР), — 2000, — № 25, — ст. 195. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>

Науковий керівник: д.е.н., проф. Продіус І.П.

Шаповал Я.В., к.е.н., доц. Волощук Л.О.

Оцінка фінансового потенціалу виробничого підприємства

В сучасних умовах однією з першочергових задач управління виробничого підприємства є формування й оцінка поточних і перспективних можливостей підприємства, а саме його потенціалу, в т.ч. економічного. Однією з головних складових економічного потенціалу є фінансовий потенціал підприємства. Саме від визначення даного поняття залежить рівень ефективної роботи фінансової системи на підприємстві, використання усіх її можливостей для забезпечення конкурентоспроможності підприємства [1]. Фінансові чинники безпосередньо впливають на рівень платоспроможності підприємства, його ліквідності й ділової активності. В умовах високих неплатежів оцінка фінансового стану та фінансового потенціалу підприємства є одним з першочергових завдань аналітиків.

Фінансовий потенціал у працях багатьох вчених визначається як обсяг власних, позичених та залучених фінансових ресурсів підприємства, якими воно може розпоряджатися для здійснення поточних та перспективних витрат [2]. Деякі фахівці ототожнюють поняття фінансовий потенціал та фінансовий стан підприємства. Інші, використовуючи термін «фінансовий потенціал», мають на увазі можливість підприємства, його здатність регенерувати фінансові ресурси [3]. Визначенню сутності фінансового потенціалу приділяють увагу як українські, так і закордонні науковці-економісти: М.Юдін, Е.Терещенко, Ю.Мельниченко, В. Ковальов, В. Биков, Ю. Ряснянський, О. Белов. Однак, у науковій літературі не представлено однозначного трактування цієї категорії, що ускладнює створення дієвого механізму ефективного формування та використання фінансового потенціалу суб'єктів господарювання.

На думку низки фахівців оцінка фінансового потенціалу підприємства може здійснюватися за такими напрямками: 1) оцінка платоспроможності й ліквідності підприємства; 2) оцінка ділової активності підприємства; 3) оцінка рентабельності власного капіталу підприємства [1]. Як видно, оцінка фінансового потенціалу за цими напрямками дублює напрями оцінки фінансового стану підприємств [4].

Надалі розглянемо визначені основні напрями оцінки фінансового потенціалу на базі даних виробничого підприємства ТОВ «С – інжиніринг» (табл. 1).

Таблиця 1 - Розрахунок показників оцінки фінансового потенціалу підприємства

Показник	Значення по роках (на кінець звітної періоду)			
	2007	2008	2009	2010
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,079	0,126	0,034	0,076
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,95	0,5	1,05	1,03
Коефіцієнт загальної ліквідності	0,99	1,002	1,26	1,55
Коефіцієнт автономії	0,17	0,168	0,22	0,377
Коефіцієнт фінансування	4,89	4,95	3,5	1,65
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,17	0,17	0,28	0,44
Коефіцієнт інвестування	0,98	1,17	2,63	3,29
Рентабельність власного капіталу підприємства, %	59	76	112	20

Розглядаючи фінансовий потенціал виробничого підприємства на базі даних показників, слід звернути увагу, що комплексної оцінки фінансового потенціалу вони не надають. Відсутність методики визначення фінансового потенціалу як

певного інтегрального показника унеможливилює однозначну оцінку його рівня, динаміки та порівняння потенціалів різних підприємств.

На прикладі «С-інжиніринг» можемо зробити висновки, що незважаючи на достатній рівень ліквідності, підприємство має високу фінансову залежність. Високі показники рентабельності власного капіталу обумовлені його низькою вагою в структурі капіталу, що знову ж таки свідчить про нестійкий фінансовий стан.

Всі показники необхідно розглядати в комплексі, адже фінансові фактори в дії створюють загальний сумарний ефект, що й є реалізацією первинного й оновленого фінансового потенціалу виробничого підприємства [5].

Виходячи з цього, показники оцінки фінансового потенціалу підприємства потребують значного розширення й доповнення. Поняття фінансовий потенціал не може повністю ототожнюватися з поняттями фінансові ресурси й фінансовий стан, відповідно показники оцінки фінансового стану й фінансових ресурсів не можуть надати комплексну оцінку фінансового потенціалу. Отже, постає проблема чіткого визначення фінансового потенціалу як обліково-аналітичної категорії, та розробки відповідної методики його оцінки як за окремими складовими (факторами впливу), так і як комплексної характеристики.

Література:

1. Юдін М.А. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства // Економіка промисловості. — 2009. — №5(48). — С.158—162
2. Мельниченко Ю.О. Роль фінансово-економічного потенціалу у виробничо-господарській діяльності підприємства // Економіка інновацій. — 2010. — №7. — С. 75—79.
3. Терещенко Е.Ю. Економічна сутність фінансового потенціалу підприємства // Економічний простір. — 2010.— №2.— С.123—127
4. Волощук Л.О. Юдін М.А. Фінансовий аналіз // Навчальний посібник. — К.: „Кафедра”. — 2012. — 370с.
5. Шаповал Я.В. Скаленко А.В. Проблеми визначення фінансового потенціалу регіону // XVI Всеукраїнська науково-методична конференція «Проблеми економічної кібернетики». — 2011. — с. 78-81