

***Управління
розвитком***
*Харківський національний
економічний університет*

*Збірник наукових робіт
видається 2 рази на рік*

№ 17', 2009

Харків. Вид. ХНЕУ, 2009

Засновник і видавець

ХАРКІВСЬКИЙ НАЦІОНАЛЬНИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ

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

Затверджено на засіданні вченої ради університету.

Протокол №12 від 30.06.2009 р.

Редакційна колегія

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

Редакція збірника наукових робіт

Зав. редакції **Сєдова Л. М.**

Редактори: **Голінська О. Г.**

Дуднік О. М.

Комп'ютерна верстка **Сосненко Л. С.**

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

Телефони:

(057)702-03-04 — головний редактор

(057)758-77-05 — зав. редакції

E-mail: vydav@ksue.edu.ua

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

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

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

При передрукуванні матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 01.07.2009 р.

Формат 84×108 1/16. Папір MultiCopy.

Ум.-друк. арк. 19,5. Обл.-вид. арк. 24,57. Тираж 500 прим. Зам. № 491.

Ціна договірна.

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

Видавництво ХНЕУ.

- © Харківський національний економічний університет, 2009
- © Видавництво ХНЕУ, 2009
- дизайн, оформлення обкладинки
- © Управління розвитком, 2009

ШЛЯХИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ НА ВИРОБНИЦТВО І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ

У сучасних умовах при здійсненні господарської діяльності вітчизняних підприємств, незважаючи на підвищення ролі показника доходу як критерію оцінки економічної ефективності, собівартість як важливий економічний показник набуває пріоритетного значення. Розрахунок собівартості одиниці окремих видів продукції дає змогу оцінити рентабельність їх виробництва і збуту, ступінь прибутковості для підприємства, приймати обґрунтовані рішення про обсяг і структуру випуску, про визначення нижньої межі цін та ін.

Тому в сучасних умовах трансформаційних процесів у системі бухгалтерського обліку України чинне місце відводиться вивченню та застосуванню нових підходів і методик організації обліку та контролю ресурсів і їх використання, підвищенню ролі бухгалтера в управлінні виробництвом з метою одержання достовірної інформації для прийняття обґрунтованих управлінських рішень. При цьому наукові розробки щодо удосконалення бухгалтерського обліку та контролю витрат виробництва потрібно орієнтувати на конкретні умови та специфіку підприємств відповідної галузі, на можливі зміни у процесі економічних реформ.

Розвитку теорії та практики обліку і калькулювання собівартості сприяли роботи як західних економістів: К. Друрі, Макконелла, Б. Нідлза, П. Самуельсона, П. Фрідмана, так і вітчизняних – М. Т. Білухи, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, В. І. Єфіменка, В. С. Лень, В. В. Сопка, М. Г. Чумаченка та ін. Проте, як засвідчує практика, діюча методика обліку виробничих витрат на вітчизняних підприємствах не повною мірою відповідає сучасним умовам господарювання.

Зміна методологічних засад формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства, необхідність перегляду питань організації обліку витрат згідно з вимогами національних стандартів, існування певних проблем та потреба удосконалення діючої практики обліку витрат виробництва обумовили актуальність обраної теми дослідження.

Метою даної статті є вивчення та пошук шляхів удосконалення методики обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості на українських підприємствах.

Розширення діапазону форм власності на підприємствах України, надання їм самостійності у вирішенні оперативних питань управління створюють передумови перегляду призначення ролі і функцій виробничого обліку і підвищення ролі облікової інформації в прийнятті управлінських рішень. При цьому особливого значення набуває використання показника собівартості як орієнтира для прийняття оптимальних управлінських рішень [1].

Для ефективного управління діяльністю підприємства необхідно забезпечити паралельне функціонування фінансового та управлінського обліку в межах єдиної бухгалтерської системи, що дасть можливість вирішення внутрішніх управлінських проблем та задоволення інформаційних потреб зовнішніх користувачів. Зростання ролі управлінського обліку обумовлене тим, що він є джерелом інформації, яка значно більша за обсягом, повнотою, аналітичними і контрольними можливостями, ніж інформація фінансового обліку [2].

Отже, в ринкових умовах господарювання вирішення проблем обліку витрат полягає в побудові такої облікової моделі, яка відображає трансформацію витрат та їх вплив на одержання прибутку і враховує специфіку діяльності та внутрішньої виробничої структури підприємств.

На думку автора, для українських підприємств доцільно буде запропонувати застосування моделі обліку стандартних (нормативних) витрат, бо нормативний метод є основою комплексної системи керування формуванням витрат на виробництво. При нормативному методі обліку витрат на виробництво і калькулюванні собівартості продукції підставою для визначення фактичної собівартості є нормативна калькуляція, що складається за нормами, які відображають досягнутий технічний рівень підприємства на певну дату. Фактичну собівартість одиниці продукції визначають за допомогою визначених індексів відхилень [3].

Для ефективної методики обліку витрат кожне підприємство має систематизувати витрати так, щоб звести до мінімуму кількість статей, спростити методику розрахунку витрат, їх розподіл на окремі види продукції і в той же час одержувати необхідну інформацію для прийняття управлінських рішень щодо собівартості виробів. При цьому треба звернути увагу на те, що найбільшим за питомою вагою елементом собівартості є витрати матеріальних ресурсів. Тому важливе місце відводиться удосконаленню обліку матеріальних витрат за рахунок уточнення їх класифікації. Пропонується матеріальні витрати класифікувати і відображати у поточному обліку залежно від їх функціональної ролі, призначення і ступеня готовності до виробничого споживання згідно з їх економічними та технічними



ознаками, що забезпечить посилення контролю за формуванням та достовірності їх обліку. До того ж, для врахування кількісно-якісних характеристик сировини та матеріалів доцільно використовувати метод оцінки матеріалів при їх відпуску за нормативною (стандартною) вартістю кожної групи і товарного сорту. Також одним з елементів процесу управління технологією та обліку матеріальних витрат є балансові розрахунки матеріальних витрат. Їх використання дозволить перевірити правильність проведення технологічних процесів, виявити причини перевитрат сировини і матеріалів, зробити висновки про якість продукції і намітити шляхи зниження матеріальних витрат.

Одним із напрямків удосконалення організації обліку витрат є відокремлення обліку оплати праці за поточними нормами і відхиленнями від норм. Для систематизації інформації про відхилення треба складати відомість обліку відхилень від норм по заробітній платі за кожною бригадою робітників із зазначенням кодів та номенклатури причин і винуватців допущених відхилень. Також доцільно організувати облік витрат на утримання та експлуатацію машин і обладнання з урахуванням неоднаковості характеру та інтенсивності їх використання у виробництві. Для цього необхідно здійснити поділ машин і обладнання на дві групи: загального і спеціального (цільового) призначення, і організувати облік витрат на їх утримання та експлуатацію відокремлено по кожній групі з розподілом витрат пропорційно кошторисним (нормативним) ставкам [2]. Треба відзначити, що побудова обліку відхилень від норм потребує їх класифікації за різними ознаками: видами затрат, причинами, винуватцями, місцями виникнення тощо, тобто треба розробити номенклатуру відхилень. При цьому важливого значення набуває визначення місць відхилень, що дозволить поділити виявлені відхилення на залежні і не залежні від діяльності виробничих підрозділів і точніше оцінити діяльність бригад, дільниць, цехів тощо [2].

Таким чином, удосконалення методики обліку витрат вимагає зміни підходу до вітчизняної практики застосування нормативного методу обліку витрат і впровадження комплексної системи управління формуванням витрат виробництва, яка органічно поєднує прогнозування, нормування, облік, контроль і аналіз собівартості продукції – системи нормативних (стандартних) витрат [4]. Саме ця система сприятиме прийняттю значної кількості операційних рішень в управлінні підприємствами, оскільки надасть можливість: управлінського контролю на основі методу управління за відхиленнями; оцінки запасів на кінець періоду на основі нормативної собівартості всіх видів запасів; складання кошторисів і встановлення кошторисного контролю у взаємозв'язку з аналізом реалізації і оцінкою прибутку; організації оперативного контролю за рівнем собівартості, реалізації і результатами діяльності за центрами відповідальності. Проте слід зауважити, що використання системи стандартних (нормативних) витрат поки що обмежується недосконалістю діючого плану рахунків, тому введення до плану рахунків синтетичних рахунків для обліку відхилень або відповідних субрахунків до офіційно регламентованих рахунків сприятиме врегулюванню вітчизняної практики обліку згідно з вимогами міжнародних облікових стандартів. Отже, запропоновані шляхи удосконалення методології та організації обліку витрат і калькулювання собівартості та їх практична реалізація створюють необхідні умови ефективного господарювання українських підприємств у сучасних умовах розвитку ринкової економіки в Україні.

Наук. керівн. Цибулько Д. І.

Література: 1. Погрібна О. П. Облік і контроль затрат на виробництво та калькулювання собівартості продукції // info@lib.ua-ru.net. 2. Трофімова Т. В. Облік витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції // info@lib.ua-ru.net. 3. Лень В. С. Управлінський облік. – К.: Знання-Прес, 2003. 4. Маляревський Ю. Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства: Монографія / Ю. Д. Маляревський, С. В. Лабунська, Л. В. Безкоровайна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 164 с.

Яковишина О. О.

УДК 005.72

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОРГАНІЗАЦІЯ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Потреба докорінної зміни методів управління підвищує вимоги до бухгалтерського обліку і зумовлює необхідність посилення інформаційної, контрольної, пізнавальної, прогностичної та мотиваційної його функцій відповідно до потреб завжди приймати обґрунтовані рішення. Тому тема статті є актуальною.

© Яковишина О. О., 2009

Розвитку теорії та практики організації управлінського обліку на вітчизняних підприємствах сприяють праці як вітчизняних, так і зарубіжних економістів: О. С. Бородкіна, Ф. Ф. Бутинця, П. С. Безруких, Б. І. Валуєва, С. Ф. Голова, В. А. Дерія, К. Друрі, В. І. Єфіменка, В. Б. Івашкевича, Т. П. Карпової, Г. Ю. Кас'янової, Г. Г. Кірейцева, В. Г. Лінника, С. А. Ніколаєвої, В. Ф. Палія, М. С. Пушкаря, О. Х. Румах, С. А. Стукові, Дж. Фостера, Ч. Т. Хорнгерна, М. Г. Чумаченка, А. Д. Шеремета та інших вчених.

З точки зору окремих зарубіжних вчених, управлінський облік – це процес у межах організації, який забезпечує управлінський апарат організації інформацією, що використовується для планування, управління і контролю за діяльністю організації.

Рівень витрат підприємства визначає ефективність його організаційної структури, котра є частиною корпоративної інформаційної системи та будується за функціональним, лінійним або дивізійними принципами.

Функціональний полягає у тому, що в структурний підрозділ "збираються" певні функції – персонал, фінанси, маркетинг, комерція, логістика, юриспруденція, безпека, інформаційні технології. Причому кожний такий підрозділ підпорядковується функціональному директору – спеціалісту в певному виді діяльності. Керівництво підприємством у цілому здійснюється генеральним директором, а спеціалізація організаційних підструктур за функціональними ознаками починається на другому рівні управління.

Лінійний принцип полягає у тому, що відносини будуються за схемою "керівник – підлеглий". Причому кожний керівник може впливати лише на обмежене коло безпосередніх виконавців, з ними ж налагоджений обмін інформацією.

Дивізійний принцип побудови структур характеризується тим, що організаційні підструктури засновані на групуванні за продуктами, ринками, клієнтами. На основі цього засновуються спеціалізовані виробничі відділення, що повинні бути відносно автономними та самостійними в господарській діяльності, але за функціональними питаннями підпорядковуються керуючій компанії.

Від того, як сформована організаційна структура, надалі залежить постановка управлінського обліку та, як наслідок, керованість підприємства в цілому. Тому для вирішення цих питань має бути створено спеціальний функціональний підрозділ керування організаційної структури [1].

При організації управлінського обліку на підприємстві необхідно пройти кілька взаємопов'язаних етапів:

1. Визначення стратегії розвитку підприємства. Спочатку визначаються поточні та стратегічні цілі розвитку підприємства та способи їх досягнення, а відповідно до них формуються основні вимоги та завдання управлінського обліку.

2. Вивчення існуючого стану. Аналізуються організаційна структура підприємства, система внутрішнього контролю та бухгалтерського обліку, схема документообігу, система калькулювання та ціноутворення, система планування.

3. Розробка системи управлінського обліку, спрямована на досягнення цілей. З посиланням на визначені для конкретного підприємства базові інформаційні джерела управлінського обліку розробляються його складові (система обліку витрат, основні показники діяльності, форми звітності).

4. Організація управлінського обліку. Безпосередньо етап впровадження, на якому можуть використовуватися різні управлінські та комп'ютерні технології.

Процес впровадження ефективної системи управлінського обліку може тривати кілька місяців, процес його ведення має бути безперервним, а параметри та методику слід постійно коригувати з огляду на зміни структури й характеру діяльності підприємства.

Слід врахувати й такі складові:

кадрове питання (його може бути вирішено через залучення висококваліфікованих спеціалістів (у якості консультантів, або за договором цивільно-правового характеру, або із зарахуванням до штату підприємства), які мають відповідний досвід і поєднують його зі знаннями фінансового аналізу, бухгалтерського обліку, системи оподаткування, міжнародних принципів фінансової звітності, інформатики; роль управлінської бухгалтерії можуть виконувати працівники економічних служб, планових або фінансових відділів, залежно від того, які завдання ставляться керівництвом);

залучення керівництва підприємства до процесу ведення управлінського обліку (може виявлятися в забезпеченні взаємодії різних служб для надання відповідної інформації до центру управлінського обліку, забезпечення спеціалістів усією необхідною, зокрема, найбільш конфіденційною інформацією, оскільки за умови неповної інформованості управлінський облік втрачає сенс);

наявність грошових ресурсів і ресурсів часу (оскільки постановка управлінського обліку вимагатиме розробки специфічної для кожного підприємства методики, облікової політики, форматів звітності, процедур отримання інформації та наявності комп'ютерних програм, спеціально розроблених або адаптованих для цих цілей) [2].

Окрім того, слід пам'ятати, що управлінський облік не є обов'язковим для підприємства, методика його ведення не затверджена нормативними документами, а тому форми і методи можуть бути найрізноманітніші:

деякі елементи методів фінансового обліку (рахунки, подвійний запис, інвентаризація та документація, звітність);

прийоми і методи статистики та економічного аналізу (індексний метод, факторний аналіз тощо);

математичні методи (кореляція, лінійне програмування, метод найменших квадратів тощо) [3].

Схему поєднання складових елементів управлінського обліку наведено на рисунку [4].

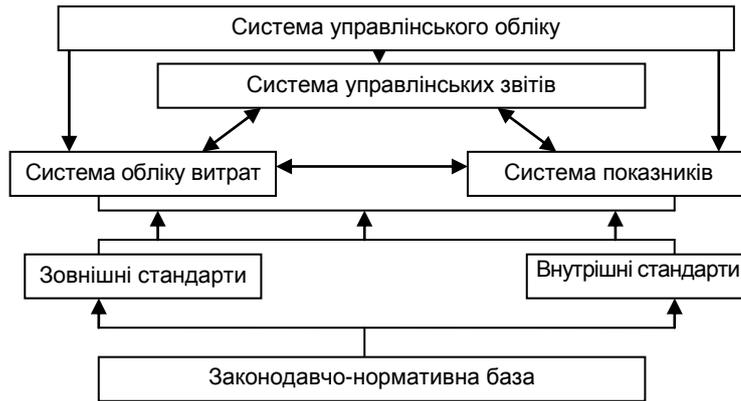


Рис. Схема поєднання складових елементів управлінського обліку

Таким чином, ефективно організована система управлінського обліку забезпечить керівництво підприємства інформацією, необхідною для визначення пріоритетів та планування подальшої діяльності, дасть базу для оцінки перспективи можливостей, що відкриваються, та озброїть методами контролю за виконанням прийнятих рішень.

Наук. керівн. Цибулько Д. І.

Література: 1. Засадний Б. Управлінський облік: шлях до ефективного управління // Справочник економіста. – 2009. – №1 – 2. – С. 85 – 93. 2. Смоленюк П. С. Удосконалення управлінського обліку на основі використання зарубіжного досвіду // Інноваційна економіка. – 2007. – №2. – С. 143 – 148. 3. Павлова Е. Системные проблемы в управленческом учёте // Дистрибуция и логистика. – 2008. – №8. – С. 38 – 43. 4. Бочаров В. В. Финансовый анализ: Учебн. пособ. – СПб.: Питер, 2001. – 240 с.

Слабунова В. В.

УДК 005.57

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ИНФОРМАЦИЕЙ КАК ЗАЛОГ УСПЕШНОГО УПРАВЛЕНЧЕСКОГО РЕШЕНИЯ

Организация эффективной деятельности любого предприятия зависит от качества управления, которая во многом обусловлена своевременностью получения менеджером достоверной информации о состоянии объекта управления. Обеспечение информацией системы управления сегодня – одна из наиболее важных и актуальных проблем. Задачи, решаемые при создании системы подготовки информации для принятия решений, находят свое отражение в управленческом учете, в задачу которого входит выявление, сбор и агрегирование учетных данных.

Данная тематика была объектом изучения таких ученых, как М. Пушкарь, Ф. Бутьнец, М. Чумаченко, Г. Кирейцев, Л. Лахтионова, А. Шеремета и др.

Международные стандарты бухгалтерского учета содержат следующее определение управленческого учета: "Управленческий учет – процесс идентификации, измерения, накопления, анализа, подготовки, интерпретации и передачи информации (как финансовой, так и операционной), которая используется управленческим персоналом для планирования, оценки и контроля работы организации, для уверенного использования отчетности по ресурсам" [1].

В нынешних рыночных условиях для эффективного управления предприятием необходимо принципиально переосмыслить такие функции управления, как планирование, учет, контроль и анализ. В последнее время для успешного решения проблем, с которыми сталкиваются менеджеры разных уровней, недостаточно только данных финансового учета. Объясняется это тем, что [2]:

1. Информация, которая приведена в финансовом учете, имеет ретроспективный характер, то есть раскрывает прошлые события отчетного периода, а следовательно не отображает прогнозы будущих событий в деятельности предприятия.

© Слабунова В. В., 2009

2. Финансовая отчетность составляется не так часто, как этого требует управление предприятием.
3. Финансовая отчетность является открытой, подлежит опубликованию перед внешними пользователями, а следовательно в ней отсутствует информация, которая является коммерческой тайной предприятия (таблица).

Таблица

Сравнительная характеристика управленческого и финансового учета

Признак сравнения	Управленческий учет	Финансовый учет
Цель учета	Предоставление информации для планирования, прогнозирования, анализа и контроля	Составление отчетности для нужд внешних пользователей
Пользователи информации	Ограниченный круг персонала управления	Широкий круг внешних и внутренних пользователей
Вид информации	Целесообразная, своевременная, полезная, закрытая, специфическая, вероятная, объективная, субъективная	Необходимая, объективная, открытая, стандартизированная
Объекты учета и отчетности	Центры ответственности, отдельные продукты	Предприятия в целом
Частота предоставления отчетности	Зависит от нужд управления: по запросу руководства – немедленно; по необходимости – ежедневно, еженедельно, ежемесячно	Годовая (детализированная) и квартальная

Для того чтобы система управления нормально функционировала в процессе своей деятельности, она должна получать качественную информацию, к которой предъявляются определенные требования, главное из которых – удовлетворение потребностей пользователей в информации. Полезность информации определяется ее внутренними и внешними потребителями, которые предоставляют к ней такие требования [3]:

- своевременность (оперативность) поступления;
- конкретизация;
- экономичность. Если эффект от ее появления не превышает затраты на ее получение, то автоматически возникает вопрос о целесообразности получения такой информации;
- конфиденциальность;
- достоверность.

Согласованность разных видов деятельности и затрат ресурсов на определенных ее стадиях осуществляется благодаря управлению, которое заключается в планировании, организации, мотивации, контроле и регулировании деятельности (рисунок) [3].

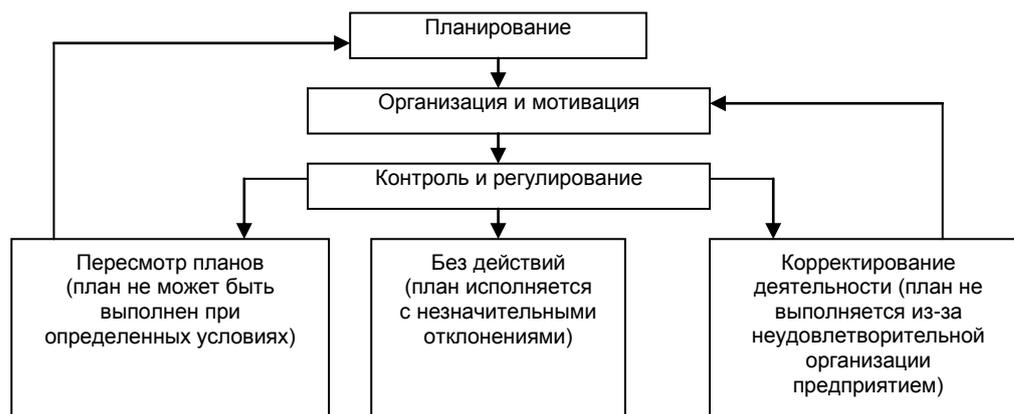


Рис. Процесс управления деятельностью предприятия

Процесс управления предусматривает, что руководство вовремя получает достоверную информацию, необходимую для принятия рациональных решений. Другими словами, управленческий учет – это система информационного обеспечения процессов планирования и контроля на всех уровнях управления: начиная со стратегии развития предприятия и заканчивая оперативными планами (бюджетами), которые составляются и контролируются на среднем и нижнем уровнях управления [4].



Основной целью управленческого учета является обеспечение руководства компании информацией, необходимой для принятия решений относительно достижения поставленных стратегических целей и эффективного управления. При этом управленческий учет [3]:

показывает результаты работы (доходность) отдельных сегментов (виды деятельности, группы товаров или другие элементы) независимо от специфики деятельности предприятия);

осуществляет контроль над затратами путем их учета по видам и центрам ответственности;

дает возможность формировать безубыточный портфель товарной продукции и услуг;

проводит мониторинг доходов и расходов предприятия в определенном разрезе и выявляет общие тенденции;

осуществляет планирование и контроль выполнения бюджета как отдельными центрами ответственности, так и компанией в целом и т. д.

Для усовершенствования принятия управленческих решений необходимо [3]:

1) провести анализ бизнес-процессов;

2) систематизировать функции управления, выполняемые аппаратом управления в рамках работы системы сбора и обработки информации;

3) разработать концепции построения системы, способной выполнить сформулированные задачи.

Таким образом, с помощью информации работники бухгалтерии активно влияют на процесс управления. Информация, с которой они работают должна быть целенаправленной, ориентированной на запросы соответствующего уровня управления. Тщательное изучение менеджерами учетной информации создает условия для принятия оптимальных решений.

Научн. рук. Цыбулько Д. И.

Литература: 1. Волинец Л. Необходимость информации в процессе управления // *Інноваційна економіка*. – 2008. – С. 21 – 24. 2. Цзёбо И. Усовершенствование принятия управленческих решений // *Современный бухгалтер*. – 2008. – №2(210). – С. 33 – 37. 3. Засадный Б. Управленческий учет: путь к эффективному управлению // *Справочник экономиста*. – январь-февраль 2009. 4. Финансовый менеджмент: Научн. пособ. Курс лекций / Под ред. проф. Г. Г. Кирейцева. – Житомир: ЖИТИ, 2001. – 432 с.

Каплун К. М.

УДК 657.22

Усова О. М.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПОРІВНЯЛЬНА ХАРАКТЕРИСТИКА УПРАВЛІНСЬКОГО ТА ФІНАНСОВОГО ОБЛІКУ

Сучасне підприємство зі своєю складною структурою виробництва виступає в економіці динамічним об'єктом господарства і представляє відкриту систему з широким деревом внутрішніх і зовнішніх цілей. Вони визначають склад і зміст інформації, котра формується і обробляється на підприємстві.

Управлінський облік, будучи продовженням фінансового обліку, має з ним реальний, справжній взаємозв'язок і певні відмінності.

Взаємодія управлінського і фінансового обліків досягається на основі послідовності одноразового складання і комплексного використання первинних документів, єдності нормативно-довідкової інформації, взаємопроникнення методів або їх елементів, переваг єдиного підходу до розробки завдань управлінського і фінансового обліків виробництва при проектуванні або удосконаленні систем автоматизованого управління виробництвом.

Проблемами взаємодії управлінського та фінансового обліку присвячене широке коло робіт вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема Л. В. Безкоровайної, Ф. Ф. Бутинця, С. Ф. Голова, С. В. Лабунської, О. О. Терещенко [1 – 5].

Основною метою даного дослідження є виявлення відмінностей і спільних рис управлінського та фінансового обліків.

Незважаючи на те, що в кожному з видів обліку свої особливості, вони мають спільні характеристики. Оскільки на найвищому рівні абстрагування мають єдиний об'єкт обліку: матеріальні, фінансові та трудові ресурси, операції підприємства та їх результат.

© Каплун К. М., Усова О. М., 2009

Спільні риси фінансового та управлінського обліку обумовлені також: єдиною системою первинного обліку, єдиними принципами побудови обліку як двоїстого процесу, єдиним професійним середовищем та ін.

Основні спільні риси фінансового та управлінського обліків полягають, на думку авторів, у такому:

1) і управлінський, і фінансовий обліки ґрунтуються на єдиній системі збирання і первинної обробки облікової інформації: на рівні первинного обліку відбувається реєстрація окремих господарських подій або фіксація певних чинників, пов'язаних з цими подіями. Надалі ця інформація узагальнюється і обробляється у системах управлінського та фінансового обліків відповідно до їх цільового призначення;

2) традиційно стверджується, що управлінський облік може виходити за рамки загальноприйнятих бухгалтерських стандартів. Але основоположні принципи, що лежать в основі цих стандартів, часто діють і щодо управлінського обліку. Наприклад, обліковий постулат "достовірність облікових даних" знаходить своє безпосереднє відображення у фінансовому та управлінському обліках;

3) і управлінський, і фінансовий обліки значною мірою ґрунтуються на концепції відповідальності в управлінні. Ієрархія відповідальності у фінансовому обліку в основному існує у вигляді "власники – вищий менеджмент", а в управлінському – охоплює всі рівні від вищого менеджменту до окремого працівника, який відповідає за здійснені ним витрати;

4) дані управлінського і фінансового обліків використовуються для прийняття рішень: управлінського – менеджерами підприємства; фінансового – акціонерами, кредиторами, інвесторами, податковими органами та ін. Обидва класи рішень у кінцевому підсумку впливають на діяльність підприємства: рішення менеджерів – безпосередньо; зовнішніх користувачів – опосередковано.

Обидва види обліку грали і відіграють регулюючу роль і несуть в собі елементи такої системи, котра передбачає прями і зворотні зв'язки при виконанні функцій спостереження, вимірювання різних характеристик виробництва або його окремих частин, обробки інформації. Підтвердженням тому служить рух звітної документації між підрозділами і службами підприємства.

Порівнюючи фінансовий і управлінський обліки, можна виділити в них і відмінності. З метою подальшого дослідження проведемо порівняльний аналіз фінансового та управлінського обліків, зіставивши конкретні ознаки обох систем:

1) користувачі облікової інформації. Користувачами інформації, що представляється фінансовим обліком, є і зовнішні, і внутрішні користувачі. Інформація управлінського обліку надається тільки внутрішнім користувачам, оскільки є, як правило, комерційною таємницею;

2) види систем обліку. Фінансовий облік ведеться на основі подвійного запису, управлінський облік ним не обмежується;

3) масштаби обліку. Об'єктом фінансового обліку є підприємство в цілому, а управлінський облік ведеться за окремими структурними підрозділами;

4) мета. Метою управлінського обліку і аналізу є вирішення питань формування витрат на виробництво і реалізацію продукції, а також визначення їх впливу на ефективність використання. Управлінський облік забезпечує збір, обробку інформації з метою планування, управління і контролю. Мета фінансового обліку і аналізу – віддзеркалення і аналіз інформації про ресурси, операції і фінансові результати діяльності;

5) структура. Структура обліку залежить від використання базисних установок. Фінансовий облік ґрунтується на балансовому рівнянні. Структура управлінського обліку визначена найбільш важливими його об'єктами: доходи, видатки, активи;

6) обов'язковість ведення і відповідність юридичним вимогам. Ведення фінансового обліку є обов'язковим і строго регламентується законодавством. Управлінський облік ведеться в міру необхідності на підставі рішення адміністрації. При цьому враховується співвідношення користі від використання інформації та витрат на її збір і обробку.

7) часова спрямованість. Фінансовий облік відображає ретроспективну інформацію, а управлінський – інформацію про операції, що відбулися, і містить плани на майбутнє;

8) ступінь точності інформації, що представляється. Інформація повинна бути точною і об'єктивною, а також піддаватися перевірці. Оскільки прийняття управлінських рішень вимагає швидкості збору даних, в управлінському обліку разом з точними даними використовуються приблизні оцінки, в разі якщо вони є достатніми для ухвалення рішення;

9) періодичність складання звітності. Фінансовий облік вимагає регулярного збору і обробки інформації. У цілях управлінського обліку збір інформації може здійснюватись в міру необхідності;

10) відповідальність за якість звітності, що надається. За викривлення інформації у фінансовому обліку може передбачатись навіть кримінальна відповідальність. Відповідальність за помилки в управлінському обліку обмежуються лише адміністративною.

Різні також і підходи до об'єктів обліку. Так, у фінансовому обліку грошових коштів увага концентрується на розмірах, видах (готівка в касі, кошти на поточних рахунках), економічному змісті операцій з ними. Метою управлінського обліку грошових коштів є вивчення джерел їх надходження і розміщення для вироблення обґрунтованої економічної стратегії їх використання.

Фінансовий облік поточних зобов'язань і розрахунків заснований на обробці інформації про склад і структуру цих зобов'язань, джерел їх формування. Цілями управлінського обліку цих зобов'язань є облік їх джерел і вироблення стратегії з ефективного інвестування залучених засобів. Управлінський облік також розглядає витрати, що виникають внаслідок утворення дебіторської і кредиторської заборгованостей.

Фінансовий облік необоротних активів підприємства вивчає їх склад, структуру і оцінку, розмір капітальних вкладень, фіксує нарахування амортизації, витрат на ремонт і відновлення основних засобів та інші операції, пов'язані з надходженням, використанням і вибуттям основних засобів і нематеріальних активів. Управлінський облік основних засобів займається вивченням їх



складу, стану, руху в цілях підвищення ефективності управління цими об'єктами. У зв'язку з тим, що амортизація як стаття витрат є однією з основних складових собівартості продукції, управлінський облік приділяє цьому об'єкту обліку особливу увагу.

Обліку виробничих запасів як у фінансовому, так і в управлінському обліку відводиться значне місце. Фінансовий облік передбачає визначення їх сумарної вартісної оцінки, складу, структури. Матеріальні ресурси також мають велику питому вагу у складі собівартості продукції, тому метою управлінського обліку є вироблення стратегії з найефективнішого їх використання.

Облік розрахунків з персоналом також займає основне місце як у фінансовому, так і в управлінському обліку. Фінансовий облік розглядає розмір фонду оплати праці, види утримань і виплат, управлінський облік — витрати на оплату праці, ефективність використання трудових ресурсів.

Фінансовий облік витрат на виробництво і собівартості продукції включає облік прямих і непрямих витрат у сумовому виразі, собівартість продукції, робіт, послуг, їх склад і структуру. Управлінський облік займається формуванням собівартості продукції, оптимізацією витрат, що включаються і не включаються у собівартість продукції.

Підсумовуючи викладене вище, доцільно підкреслити, що метою фінансового обліку є відображення майнового стану організації, її фінансової стійкості, на відміну від нього управлінський облік забезпечує інформацією менеджерів, відповідальних за досягнення тих чи інших задач і цілей. Ця інформація необхідна для аналізу і ухвалення відповідних рішень і виробничих завдань, планування, контролю і регулювання діяльності організації. Збір і обробка внутрішньої інформації, необхідної для управлінського обліку, підкоряються іншим правилам, на відміну від обробки інформації, необхідної для ведення фінансового обліку. Управлінський облік надає можливість обґрунтування та вибору оптимального управлінського рішення.

Фінансовий облік і аналіз лише відображають фактичні ресурси і їх джерела, виявляють фінансові результати, але не передбачають при цьому складання планів і кошторисів. Фінансовий аналіз дозволяє вивчити майнове положення організації, виявити структуру власного і позикового капіталу, склад і структуру прибутку.

Незважаючи на різні цілі та сфери застосування, між управлінським і фінансовим обліками існує тісний взаємозв'язок. Витрати і ресурси виробництва є об'єктом управлінського обліку. Проходячи стадії виробництва, вони перетворюються на продукцію і виручку від її реалізації, а також у витрати, які, в свою чергу, є об'єктом фінансового обліку. Кінцевий результат діяльності — прибуток — також є інформацією, що є об'єктом фінансового обліку і аналізу.

Отже, фінансовий облік потрібен для відображення узагальненої і ретроспективної інформації про діяльність підприємства, управлінський — для виявлення шляхів його найефективнішого розвитку.

Таким чином, можна зробити висновок, що фінансовий облік розглядає кількісну сторону всіх об'єктів обліку діяльності організації, а управлінський — їх якісні характеристики, ефективність використання. У цьому і полягає основна відмінність фінансового обліку від управлінського.

Наук. керівн Прокопишина О. В.

Література: 1. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник /Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Маюга, Л. В. Чижевська; [За ред. Ф. Ф. Бутинця]. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: Рута, 2002. – 479 с. 2. Голов С. Ф. Управленческий бухгалтерский учет. – К.: Скарби, 1998. – 381 с. 3. Лабунська С. В. Проблеми узгодження оцінки дійсних витрат в управлінському та фінансовому обліку підприємства / С. В. Лабунська, І. О. Басова // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: традиції, проблеми, перспективи: Матеріали 4 міжвузівської наукової конференції. – К.: Вид. ДАСОА, 2006. – С. 28 – 32. 4. Маляревський Ю. Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства: Монографія / Ю. Д. Маляревський, С. В. Лабунська, Л. В. Безкоровайна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 164 с. 5. Терещенко О. О. Поняття "контролінг" та "управлінський облік" у теорії і практиці // Фінанси України. – 2006. – №8. – С. 137 – 145.

Дзюба А. М.

УДК 005.642.5:336.71

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ В БАНКАХ

Ефективний управлінський облік дає змогу одержати інформацію, необхідну для визначення пріоритетів у діяльності банку, і планування подальшої роботи, створює базу для прийняття своєчасних управлінських рішень, що сприяють оперативному управлінню ресурсами, успішному подоланню

© Дзюба А. М., 2009

ускладнень, які можуть виникати в ході роботи, та забезпечує механізми контролю за виконанням таких управлінських рішень.

Важливість формування ефективної системи управлінського обліку для будь-якого банку, незалежно від його масштабів та специфіки діяльності, визначає актуальність проблеми визначення особливостей організації такого обліку в банках.

На сьогодні вітчизняними вченими зроблено вагомий внесок у розробку методики управлінського обліку для промислових підприємств. У той час як питанню організації управлінського обліку в банках ученими-економістами приділяється значно менше уваги. Дана проблема знайшла своє відображення в роботах В. Бобиля [1], О. Заруцької [2], І. Парасій-Вергуненка [3].

Метою даного дослідження є обґрунтування найбільш ефективних способів організації управлінського обліку в банках на основі узагальнення існуючого досвіду в області даної проблеми.

Управлінський облік у банку можна розглядати як процес формування спеціалізованих звітів, необхідних для прийняття управлінських рішень у конкретному організаційно-функціональному структурному підрозділі банку та у банківській установі в цілому [2, с. 40]. Можна виділити ряд особливостей, характерних для управлінського обліку.

По-перше, оперативність необхідної для аналізу інформації. Ефективне регулювання роботи банку можливе лише в тому випадку, якщо відповідна інформація буде надходити своєчасно.

По-друге, системність управлінського обліку. Важливо, щоб деталізований облік операцій проводився не лише по банку в цілому, але й за його підрозділами, напрямками діяльності та окремими фінансовими інструментами.

Третя особливість управлінського обліку пов'язана з організацією звітності, яка не регламентується централізовано, а визначається банком самостійно шляхом розробки та застосування відповідних внутрішніх положень, що обумовлюють склад і терміни подання звітів, заходи щодо забезпечення їх повноти, своєчасності, конфіденційності [1, с. 21].

Для відображення інформації в управлінському обліку можуть використовуватися декілька варіантів, а саме:

1. Позасистемний облік, який передбачає реєстрацію даних управлінського обліку на особливих реєстрах – окремо від даних бухгалтерського обліку, коли кожна банківська операція спочатку відображається традиційним записом у реєстрах бухгалтерського обліку, а потім у реєстрах управлінського обліку для формування управлінської звітності [2, с. 41].

2. Облік з використанням аналітичних рахунків 1 – 7 класів, що здійснюється шляхом деталізації плану рахунків, в якому вводяться додаткові аналітичні ознаки, що містять код центру відповідальності, тип витрат за різними класифікаційними ознаками та іншу необхідну управлінську інформацію.

3. Облік з використанням рахунків 8 класу – окремого класу внутрішньобанківських рахунків для відображення детальної інформації, необхідної для управління, за центрами витрат за видами банківських послуг тощо [3, с. 29].

Для вибору оптимального варіанта варто оцінити позитивні та негативні сторони кожного з них за допомогою такої таблиці.

Таблиця

Оцінка способів реєстрації управлінської інформації в обліку банків

Назва способу	Переваги	Недоліки
Позасистемний облік	Незалежність від фінансової та статистичної звітності; можливість самостійного встановлення та зміни правил управлінського обліку, обсягів та структури звітності, використання нових показників	Недостатня оперативність надходження облікової інформації; потреба у залученні до роботи додаткового облікового персоналу
Облік з використанням аналітичних рахунків 1 – 7 класів	Об'єднана інформаційна база обліку; посилення контролю за достовірністю відображення інформації	Збільшення кількості записів, що відображають однакові операції; необхідність забезпечення відповідності всім встановленим вимогам та стандартам бухгалтерського обліку нових аналітичних рахунків та реєстрів обліку
Облік з використанням рахунків 8 класу	Оперативне формування системи управлінських звітів відповідно до вимог управління конкретного банку; спрощення бази даних фінансового обліку за рахунок вилучення надмірної аналітичної інформації; можливість перевірки вхідної інформації шляхом порівняння сум на синтетичних управлінських рахунках та аналітичних рахунках 1 – 7 класів	Можливість зайвого дублювання на рахунках фінансового та управлінського обліку; трудомісткість облікових процедур



Таким чином, варто відзначити, що кожен із наведених варіантів документальної реєстрації управлінської інформації в обліку банків, незважаючи на ряд переваг, не позбавлений вагомих недоліків. На думку автора, найбільш ефективним буде третій варіант з використанням окремого класу рахунків для обліку інформації, необхідної для цілей управління. Однак банки при виборі конкретного варіанта мають керуватися власними інтересами та цілями, які вони ставлять перед системою управлінського обліку. Адже основним завданням такої системи є генерування оперативної, детальної, правдивої, неупередженої інформації, яка може бути використана керівництвом банку для прийняття якісних та прогресивних управлінських рішень.

Наук. керівн. Цибулько Д. І.

Література: 1. Бобиль В. Становлення та розвиток сучасного управлінського обліку у банківській діяльності // Банківська справа. – 2008. – №5. – С. 21. 2. Заруцька О. Проблеми розвитку банківського управлінського обліку // Вісник НБУ. – Серпень, 2005. – С. 40 – 42. 3. Парасій-Вергуненко І. Організація управлінського обліку в банках. Деякі аспекти теорії і практики // Вісник НБУ. – Жовтень, 2004. – С. 29.

Гурькова Ю. С.

УДК 657.22:659.1

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ОБЛІКУ РЕКЛАМНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Для підвищення ефективності діяльності підприємство використовує різноманітні засоби з метою збільшення розміру отриманого прибутку, закріплення своїх позицій на ринку, підвищення обсягів продажу. Одним із таких засобів може бути рекламна діяльність, успішне здійснення якої призводить до позитивних результатів. Підприємство, що здійснює рекламну діяльність, має враховувати особливості її організації та обліку. Тому розгляд даного питання постає особливо актуальним. Дослідження проблем використання реклами підприємствами знайшло своє відображення в роботах Р. Чернецької, О. Куліченко, О. Золтухіна [1 – 3]. Крім того, рекламна діяльність регулюється нормативно-правовими актами України [4 – 7].

Метою даного дослідження є розгляд особливостей організації та здійснення рекламної діяльності на підприємстві, відображення її в обліку та особливостей оподаткування реклами.

Засади рекламної діяльності в Україні визначає Закон № 270/96-ВР від 03.07.96 "Про рекламу" (із змінами та доповненнями) [4]. Він регулює відносини, що виникають у процесі виробництва, розповсюдження та споживання реклами. Згідно зі статтею 1 даного Закону, реклама – це інформація про особу чи товар, розповсюджена в будь-якій формі та в будь-який спосіб і призначена сформувати або підтримати обізнаність споживачів реклами та їх інтерес щодо таких особи чи товару.

Цією статтею визначено також, що зовнішня реклама є рекламою, що розміщується на спеціальних тимчасових і стаціонарних конструкціях, розташованих на відкритій місцевості, а також на зовнішніх поверхнях будинків, споруд, на елементах вуличного обладнання, над проїжджою частиною вулиць і доріг. Тому, якщо вона буде представлена у вигляді стенду чи іншого подібного об'єкта зі строком використання більше одного року чи операційного циклу, якщо він більше року, то відповідно до вимог П(с)БО № 7 "Основні засоби", вважатиметься основним засобом у бухгалтерському обліку і відображатиметься на підприємстві на рахунку 10 "Основні засоби" відповідно до вимог Інструкції № 291 [6]. Крім того, до складу необоротних активів може відноситися вартість виставкового обладнання, відеоролики підприємства зі строком корисного використання більше року.

Пунктом 9 П(с)БО № 8 "Нематеріальні активи" встановлено, що витрати підприємства на фактичне розміщення реклами не визнаються активами і підлягають відображенню у складі витрат звітного періоду. Таким чином, витратами на збут можна вважати витрати, сплачені розповсюдженню вачу на розміщення реклами, що мають обліковуватися на рахунку 93 "Витрати на збут" відповідно до Інструкції № 291.

У випадку, коли підприємство при здійсненні рекламної діяльності користується послугами рекламодавця, операції з отримання рекламних послуг слід відображати в порядку представленому в таблиці [1, с. 52].

© Гурькова Ю. С., 2009

Порядок відображення операцій з отримання рекламних послуг у рекламодавця

№ з/п	Зміст господарської операції	Кореспонденція рахунків	
		Дебет	Кредит
1	Здійснено передоплату за послуги рекламному агентству	371	311
2	Відображено податковий кредит з ПДВ	641	644
3	На підставі підписаного акта виконаних робіт відображено: вартість рекламних послуг; податок з реклами	93 93	631 631
4	Відображено ПДВ	644	631
5	Здійснено взаємозалік заборгованості	631	371

Як передбачено ст. 11 Декрету Кабінету Міністрів України № 56-93 від 20.05.1993 р. "Про місцеві податки і збори" (зі змінами та доповненнями) [5], вартість послуг зі встановлення та розміщення реклами є об'єктом податку з реклами. Податок з реклами сплачується з усіх видів оголошень і повідомлень, які передають інформацію з комерційною метою за допомогою засобів масової інформації, преси, телебачення, афіш, плакатів, рекламних щитів, інших технічних засобів, майна та одягу; на вулицях, магістралях, майданах, будинках, транспорті та в інших місцях. Граничний розмір податку з реклами не повинен перевищувати 0,1 відсотка вартості послуг за розміщення одnorазової реклами та 0,5 відсотка за розміщення реклами на тривалий час.

Таким чином, здійснення рекламної діяльності на підприємстві, порядок її відображення в обліку та оподаткування має відповідати вимогам нормативно-правових актів України, що регулюють дану сферу.

Наук. керівн. Цибулько Д. І.

Література: 1. Золотухін О. Реклама підприємства: нюанси організації, оподаткування та обліку // Вісник податкової служби України. – 2006. – №25 – 26. – С. 63 – 68. 2. Куліченко О. Податковий та бухгалтерський облік витрат на виготовлення та здійснення реклами // Вісник податкової служби України. – 2006. – №25 – 26. – С. 68 – 72. 3. Чернецька Р. Рекламна діяльність: бухгалтерський облік // Вісник податкової служби України. – 2007. – №42. – С. 51 – 54. 4. Закон України № 270/96-ВР від 03.09.1996 р. "Про рекламу" (зі змінами та доповненнями) // www.zada.gov.ua/. 5. Декрет Кабінету Міністрів України № 56-93 від 20.05.1993 р. "Про місцеві податки і збори" (зі змінами та доповненнями) // www.kmu.gov.ua/. 6. Наказ Мінфіну України №291 від 30.11.1999 р. "Інструкція про застосування плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій" (zareestrovano в Мін'юсті України 21.12.1999 р. за № 893/4186, зі змінами та доповненнями) // www.liga.gov.nrt/ 7. Національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку. Нормативна база. Нова редакція. – Харків: Курсор, 2007. – 282 с.

УДК 657.471:004.78

Бобровицька О. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ НОРМАТИВНОГО МЕТОДУ, "СТАНДАРТ-КОСТ" І "ДИРЕКТ-КОСТИНГ" ПРИ РОЗРАХУНКУ ВИРОБНИЧИХ ВИТРАТ

На сьогодні зростає потреба товаровиробників в інформації про витрати на виготовлення виробів та їх реалізацію, не викривлених у результаті розподілу витрат. Саме таку інформацію у вигляді даних про калькулювання собівартості продукції надає система управлінського обліку.

Метою даної роботи є визначення специфіки обліку витрат за нормативним методом, методами "стандарт-кост" і "директ-костинг", виявлення їх переваг та недоліків.

© Бобровицька О. О., 2009



Серед авторів, роботи яких присвячені дослідженню методів обліку витрат, доцільно особливо відмітити Л. Безкоровайну, С. Голова, С. Лабунську, Т. Сльозко та ін.

Система обліку витрат "стандарт-кост" є самостійним методом калькулювання собівартості одиниці продукції, що базується на обліку стандартних витрат. В основі системи – попереднє (до початку виробничого процесу) нормування витрат за статтями: основні матеріали, оплата праці основних виробничих робітників, виробничі накладні витрати, комерційні витрати. За результатами фактичної роботи встановлені норми можуть бути як недовиконані, так і перевиконані. При виникненні відхилень стандартні норми не змінюються, вони залишаються відносно постійними на весь встановлений період, за винятком серйозних змін. Виявлені відхилення піддаються аналізу для з'ясування причин їх виникнення [1].

Переваги такої системи обліку виробничих витрат над іншими полягають у тому, що на основі встановлених стандартів можна наперед визначити суму очікуваних витрат на виробництво й реалізацію виробу, обчислити собівартість одиниці виробу для визначення цін, а також скласти звіт про результати виробництва та реалізації продукції, що планує отримати підприємство. Недоліками системи є те, що зміна цін, викликана конкурентною боротьбою за ринки збуту товарів, інфляцією, ускладнює обчислення незавершеного виробництва і вартості залишків готових виробів на складі. Крім того, не на всі виробничі витрати можна встановлювати стандарти, що зумовлює іноді послаблення контролю за ними на місцях.

На противагу "стандарт-кост" був розроблений нормативний метод, який застосовується в різних галузях промисловості і відповідає такій методології обліку, при якій причини змін собівартості, допущення перевитрат і економія засобів розкриваються не тільки шляхом наступного вивчення звітних калькуляцій, але й щоденно в самому процесі виконання плану на підставі первинної документації і поточних облікових записів.

Основними принципами системи є нормування витрат і обов'язкове складання нормативних калькуляцій за кожним виробом; систематичне виявлення відхилень фактичних витрат від поточних норм витрат матеріалів і заробітної плати; постійний та своєчасний облік зміни норм та визначення впливу цих змін на собівартість продукції; попередній контроль витрат на основі первинних документів та фіксація відхилень від норм у момент їх виникнення; калькулювання фактичної собівартості груп однорідної продукції виходячи з їх нормативної собівартості та відхилень від норм, а також щомісячний або щоквартальний облік внесених змін у встановлені норми; завчасне складання калькуляції нормативної собівартості та її аналіз з метою виявлення резервів зниження собівартості в період підготовки виробництва [2].

Переваги методу полягають в тому, що з'являються: можливість поточного оперативного обліку витрат шляхом обліку відхилень від норм; охоплення нормативними калькуляціями значної частини витрат; укрупнення об'єктів обліку, оскільки нормативні калькуляції складають за всіма видами виробів, а відхилення враховують за групами однорідної продукції, внаслідок чого зменшується кількість об'єктів калькулювання. Недоліком є те, що значна частина відхилень від норм, пов'язаних з використанням сировини і матеріалів на виробництво, виявляється з допомогою інвентаризації в цілому за структурними підрозділами і за весь звітний період. Це призводить до великої кількості неврахованих витрат. Відхилення витрат на управління і обслуговування виявляють без врахування змін обсягів виробництва, а в більшості випадків зовсім не виявляють, а їх фактичну величину розподіляють переважно пропорційно до основної заробітної плати робітників, що значно зменшує інформаційну функцію обліку.

В основі організації управлінського обліку за методом "директ-костинг" лежить поділ витрат щодо обсягу виробництва на постійні і змінні. Основними ознаками методу є те, що собівартість калькулюється тільки на основі прямих змінних виробничих витрат, решта витрат – постійних виробничих і невиробничих, покривається за рахунок загального доходу фірми; управлінський і фінансовий обліки є інтегрованими; у процесі калькулювання визначається маржинальний дохід. Однак, складність розробки методу точного розподілу витрат полягає в тому, що витрати, які є змінними в одному випадку, в іншому можуть бути постійними. Наприклад, заробітна плата оператора обладнання це змінні витрати, але при угоді про гарантовану річну плату вона може відноситись до постійних витрат [2]. Як правило, на промислових підприємствах немає єдиного положення про класифікацію виробничих витрат на постійні і змінні. У зв'язку з цим кожен підприємець здійснює класифікацію витрат на власний розсуд. Так, при збільшенні суми постійних витрат розмір доходу фірми зменшується, оскільки в системі "директ-костингу" постійні витрати зменшують суму одержаних доходів. Тому система обліку і калькулювання собівартості за прямими витратами на даний час більш популярна, ніж система повного розподілу витрат на виробі, яка має назву "абсорбшен-костинг" і полягає в тому, що до собівартості продукції включаються всі виробничі витрати [3].

Проте система не позбавлена певних недоліків. Основні труднощі полягають у відокремленні постійних витрат. Значна частина напівзмінних витрат може розподілятися по-різному залежно від методу, який використовується, а це, в свою чергу, буде позначатися на результатах. Для потреб довгострокового планування та інших потреб управління необхідно паралельно розподіляти постійні накладні витрати в позасистемному порядку. При переході від системи повного розподілу витрат до системи "директ-костингу" виникають серйозні проблеми у визначенні суми податку на прибуток.

Таким чином, проведений аналіз переваг та недоліків методів обліку витрат і калькулювання собівартості продукції з усією очевидністю показав відмінності між ними, однак, незважаючи на це теорія наведених методів залишається незмінною, вони є універсальними і, на думку багатьох дослідників, зокрема С. Ф. Голова [3], можуть застосовуватися при будь-якому обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції.

Наук. керівн. Прокопішина О. В.

Література: 1. Сльозко Т. Методи обліку витрат "Стандарт-кост" і нормативний: історія та сучасність // Бухгалтерський облік і аудит. – 2007. – №7. – С. 3 – 8. 2. Білоусова І. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – №9. – С. 3 – 5. 3. Голова С. Ф. Управлінський облік: Підручник. – К.: 2003. – 704 с. 4. Лабунська С. В. Проблеми узгодження оцінки дійсних витрат в управлінському та фінансовому обліку підприємства / С. В. Лабунська, І. О. Басова // Розвиток системи обліку, аналізу та аудиту в Україні: традиції, проблеми, перспективи: Матеріали 4 міжвузівської наукової конференції. – К.: Вид. ДАСОА, 2006. – С. 28 – 32. 5. Лабунська С. В. Проблеми калькулювання собівартості готової продукції // Економіка розвитку. – 2006. – №2 (38). – С. 99 – 103. 6. Малярєвський Ю. Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства: Монографія / Ю. Д. Малярєвський, С. В. Лабунська, Л. В. Безкоровайна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 164 с.

УДК 657.421

Лебідь А. Д.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПЛАНУВАННЯ І КОНТРОЛЬ НАДХОДЖЕННЯ ЗАПАСІВ В УПРАВЛІНСЬКОМУ ОБЛІКУ

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль формування управлінського обліку запасів. Актуальність цього питання подвоюється у нинішніх умовах світової економічної кризи. Як бачимо, на сьогоднішній день кризовий стан нашої держави певною мірою зумовлений наслідками неплідної роботи багатьох українських підприємств. Ефективне використання запасів у процесі виробництва може стати запорукою позитивних змін як на підприємствах, так і загалом у країні.

Мета написання даної статті полягає в узагальненні теоретичних аспектів побудови управлінського обліку запасів на підприємствах України.

Проблемами побудови управлінського обліку на підприємствах різних галузей економіки займалися такі вчені, як П. Гарасим, Г. Журавель, Є. Свідерський, В. Сопко, З. Гуцайлюк, М. Щирба, М. Бенько, В. Швець та ін.

Управлінський облік запасів – це насамперед управління ними. На відміну від традиційного обліку, коли увага бухгалтерів зосереджена лише на забезпеченні точного оприбуткування і повного збереження запасів, управлінський облік своєю метою має таку функціональну діяльність менеджера, котра спрямована на доведення витрат на утримання запасів до мінімуму за умови повного забезпечення ними виробничих потреб. Загалом ця мета узагальнюється поширеним виразом "час – гроші", яке щодо матеріально-технічного постачання означає скорочення проміжку часу між надходженням сировини й матеріалів на склад та їх використанням у виробництві.

Управлінський облік надходження запасів набагато ширший за власне облікові процедури, адже він спрямований на підтримання їх оптимального рівня щодо заданої програми виробництва. Він точніше може бути визначений як управління запасами, оскільки базується на плановому управлінні ними: пошук оптимальних умов постачання, розрахунок мінімально можливих партій поставок сировини й матеріалів, варіантів їх доставки на підприємство, укладення договорів з постачальниками, способів зберігання і передачі у виробництво, а також процедури контролю і регулювання залишків: визначення норм запасів, порівняння відповідності їм наявних залишків, оформлення документів на постачання замовлених партій, контроль за проходженням поставок, контроль за відповідністю фактичних поставок замовленням (у випадках відхилень – своєчасне кори-

© Лебідь А. Д., 2009



гуювання не тільки замовлень, а й часто всього технологічного циклу, коли змінити номенклатуру поставки сировини чи матеріалів неможливо), контроль за своєчасністю і повнотою оприбуткування запасів. Необхідно наголосити, що складовою частиною управлінського обліку є аналіз управління запасами, спрямований на виявлення негативних моментів у процесі надходження сировини й матеріалів, які, здебільшого, хоч і незначні, але в комплексі зумовлюють збільшення питомих витрат на постачання запасів. Характерним прикладом цього може бути одна американська компанія, у якій 50 років у коробки з милом зверху вкладали великий аркуш картону, а після цього їх закривали. Як виявилось, спочатку це було необхідним, оскільки коробки з милом заклеювали, і аркуш картону вберігав його від забруднення клеєм. Однак двадцять років тому тут почали використовувати скріпки, відмовившись від клею, але за традицією продовжували класти зверху кусок картону. Компанія оцінила такі витрати у 2 млн дол. [1]

Щодо вітчизняної практики, типовим недоліком, до того ж очевидним і традиційним, є те, що більшість угод на поставку сировини й матеріалів укладають менеджери особисто, незважаючи на набагато вищі витрати порівняно із застосуванням інших способів: поштового, факсимільного зв'язку.

Тому управлінський облік надходження запасів спрямований на пошук шляхів удосконалення цього процесу, що можливе при застосуванні не стільки облікових процедур, але, насамперед, методів аналізу й прогнозування.

З цією метою необхідно аналізувати поширені моделі управління запасами за багатofакторними складовими, що включають: загальні обсяги поставок сировини й матеріалів на рік; витрати на партію в розрахунку на одне замовлення; витрати на одне замовлення, пов'язані з ризиком відсутності необхідних товарів; швидкість транспортування матеріалів; зусилля, що прикладаються з метою скоротити до мінімуму тривалість циклу доставки матеріалів, час обробки і знаходження їх між операціями; вибір часу використання партії товару; точність прогнозів; жорсткість запланованих термінів поставки; методи організації збуту; конкуруючі стандарти обслуговування.

Крім цього, потрібно враховувати: кількість замовлень на рік; тривалість страхових циклів; тривалість періоду поставки, виготовлення внутрішньозаводських перевезень; тривалість циклу зберігання на складі; кількість товарів, що перебувають на складі, кількість кладовок і складів. Таким чином, в управлінському обліку надходження запасів найбільшу питому вагу займають процедури аналізу, прогнозування і контролю, які складаються в багатofакторну модель управління запасами, котру можна визначити тільки із застосуванням економіко-математичних методів. Разом з тим, ефективність управління запасами на стадії їхнього постачання, як, зрештою, й на інших, залежить від правильної організації роботи всіх підрозділів підприємства. Забезпечення своєчасності поставок сировини й матеріалів (за іноземною філософією "точно вчасно") передбачає чітку взаємодію всіх служб і центрів відповідальності підприємства [2].

Так, тривалість циклів доставки регулюється шляхом переговорів між відділом постачання і постачальником. Тривалість циклів виробництва – шляхом контролю кількості здійснюваних операцій і зведення до мінімуму підготовчих операцій. Тривалість циклів внутрішньозаводських перевезень регулюється вибором способів переміщення і розміром партій вантажів. У свою чергу, тривалість циклів зберігання регулюється коригуванням розміру замовлених партій, плануванням використання матеріалів у найкоротші терміни після їх надходження на склад, зведенням до мінімуму різниці між окремими надходженнями й видачами. Загалом же за кожний період темп надходження матеріалів має бути близьким до темпу випуску і витрати [3].

Управлінський облік надходження запасів не може бути прямолінійним, оскільки дуже часто виникають нестандартні ситуації, що можуть перекреслити найточніші прогнозні розрахунки. У цих випадках доводиться враховувати особливі умови постачання, коригуючи розраховані оптимальні партії поставок сировини й матеріалів чи терміни замовлень залежно від обставин, що склались на цей момент. Такі відхилення можливі як через суб'єктивні, так і об'єктивні причини.

Як правило, поставки сировини й матеріалів затягуються і частина їх використовується до того, коли буде доставлена остання партія. У цьому випадку фактична наявність запасів менша, ніж визначена їхня прогнозна оптимальна кількість. Таким чином, можна скоригувати норму запасів за формулою:

$$H_c = 3 \times C / П, \quad (1)$$

де H_c – скоригована норма запасів;

$З$ – питомі затрати запасів на одиницю продукції;

$С$ – очікуваний залишок матеріалів на складі після завершення поставки за цією партією;

$П$ – партія матеріалів, постачання яких затягнулося.

Інколи ж використання запасів прискорюється, що також зумовлює їхнє зменшення проти оптимальної норми. Тоді коригування здійснюють за формулою:

$$H_c = 3 \times X / П_m, \quad (2)$$

де H_c – скоригована норма запасів;

$З$ – питомі затрати запасів на одиницю продукції;

X – тривалість циклу зберігання запасів на складі, місяців;
Пм – середньомісячна партія замовлення [1].

Часто, особливо в умовах інфляції, доцільно збільшити поставки сировини й матеріалів до підвищення цін на них. У цих випадках підприємство вносить корективи в обсяги поставок, хоч це й призводить до перевищення оптимальних норм запасів [4].

В управлінському обліку необхідний постійний контроль, що базується на інформації, отриманій іншими службами підприємства. Зокрема, потрібний тісний взаємозв'язок маркетингу й управлінського обліку, оскільки надходження сировини й матеріалів слід планувати з урахуванням можливих коливань попиту й пропозиції на них чи застарілості продукції, що випускає підприємство. Згладити негативний вплив нестабільності кон'юнктури ринку можна резервними запасами сировини й матеріалів, а уникнути їх застарілості – більш частими закупівлями порівняно менших за обсягом партій. Ці фактори діють взаємно протилежно, тому в управлінському обліку важливим є знаходження саме оптимальної "золотої середини" між ними [2].

Важливе значення в управлінському обліку має забезпечення надійності поставок сировини й матеріалів. Досягається це шляхом укладання прямих договорів з постачальниками-виробниками на тривалый період (три-п'ять років). Особливу увагу слід звертати на ритмічність поставок, що дає змогу чітко організувати роботу партнерів, сприяє їх взаємній зацікавленості в подальшій співпраці.

Так спрацьовує ефект від усвідомлення того, що взаємозв'язки є постійними і надійними. Тому з цих міркувань краще проводити закупівлі сировини й матеріалів частіше, щоб контакти між партнерами не задавнювались. Інколи це відіграє позитивну роль при фінансових труднощах: партнери, які довіряють підприємству, більш охоче йдуть на ризик поставки сировини й матеріалів з відтермінуванням в оплаті. Разом з тим, ритмічність поставок сировини й матеріалів потрібно узгоджувати з максимальною й мінімальною нормами запасів за кожною позицією. Для цього необхідний контроль відповідності фактичних запасів кожного виду матеріалів і максимальною та мінімальною норм, що здійснюється шляхом визначення днів витрат. З цієї метою кількість запасів ділять на денну норму витрат відповідного виду сировини чи матеріалів, і зіставленням фактичної забезпеченості запасами конкретного виду визначають їх надлишок чи потребу [5].

В управлінському обліку надходження запасів важливе значення має контроль їх якості. Він здійснюється за даними документів, що додаються до товарно-транспортних накладних постачальників: сертифікатів, посвідчень, специфікацій, атестатів, у яких вказано якісні характеристики матеріалів. Необхідно пам'ятати, що часто є значні розходження фактичних якісних параметрів матеріалів, котрі надходять від постачальників, і вказаних у супровідних документах. Тому, незважаючи на значні витрати, пов'язані з лабораторними аналізами якості матеріалів, таку роботу необхідно проводити, оскільки незадовільна якість сировини зумовлює не тільки прямі втрати підприємства, що оплачує менш якісні запаси за ціною вищих категорій, а й часто незворотний брак готової продукції, виготовленої з цих матеріалів [1].

На основі прийнятих рішень щодо вибору шляхів підтримання оптимальних запасів і варіантів дій з надходження їх на підприємство укладаються договори з постачальниками на поставку сировини й матеріалів. Для дотримання вимог управлінського обліку необхідно чітко визначити обсяг окремих партій, терміни виконання кожного замовлення чи їхню періодичність. Особливо важливим є обумовлення цього в договорах, коли на підприємстві прийнято рішення створювати мінімальні виробничі запаси. Саме при такому підході взаємовідносини підприємства й постачальників можуть будуватись за принципом "точно вчасно", що має бути забезпечене в договорі матеріально-технічного постачання жорсткою системою фінансових санкцій: штрафів, пені, компенсацій, знижок чи надбавок. При цьому обов'язковою є двобічність їх застосування, оскільки відносини підприємства з постачальниками слід будувати на рівноправності та паритетності. Заодно у договорі треба передбачати суворе дотримання номенклатури та якості поставлених сировини і матеріалів, обумовити заохочення за їх високу якість і точну відповідність асортименту й кількості. Важливим аспектом є визначення в договорі умов оплати, особливо тоді, коли поставки є ритмічними (щоденними, раз на тиждень), що дає змогу не тільки забезпечити повну довіру між партнерами, а й чітко спланувати рух коштів.

Наук. керівн. Безкоровайна Л. В.

Література: 1. Гарасим П. М. Фінансовий, управлінський та податковий облік. / П. М. Гарасим, Г. П. Журавель, А. П. Хомин. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. – 522 с. 2. Свідерський Є. І. Бухгалтерський облік у галузях економіки. Навч. посібн. – К.: Вид. КНЕУ, 2004. — 233 с. 3. Грабова Н. Н. Бухгалтерський учет в производственных и торговых предприятиях: Учебн. пособ. / Н. Н. Грабова, В. Н. Добровский. – К.: Изд. А.С.К., 2003. – 624 с. 4. Сопко В. Бухгалтерський облік: Навч. посібн. / В. Сопко, З. Гуцайлук, М. Щирба, М. Бенько – Тернопіль: Астон, 2005. – 496 с. 5. Швець В. Г. Теорія бухгалтерського обліку: Підручник. – К.: Знання, 2004. – 447 с.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРОБЛЕМИ ВИБОРУ МЕТОДУ ОБЛІКУ ВИТРАТ І КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

На сьогоднішній день у складній економічній ситуації в країні питання калькулювання витрат і собівартості виходить на перший план. Актуальність даної теми полягає у визначенні методів обліку витрат і використанні їх під час виробництва, з метою визначення ціни та прийняття правильного управлінського рішення.

У спеціальній літературі використовують різні терміни, пов'язані з обліком витрат: моделі управлінського обліку, системи управлінського обліку витрат, системи обліку витрат на виробництво і калькулювання продукції тощо.

Дійсно між калькулюванням і виробничим обліком існує тісний взаємозв'язок. Передумовою калькулювання є облік витрат виробництва. Виробничий облік передбачає збирання інформації про витрати підприємства, документальне оформлення господарських операцій, які пов'язані з виробничими витратами, їх узагальнення та групування за різними ознаками. Лише на основі інформації, що міститься в системі виробничого обліку, можливе калькулювання. Калькуляційний облік забезпечує групування витрат у такому аналітичному розрізі, який робить можливим процес калькулювання. Ступінь деталізації виробничого обліку залежить від завдань, які стоять перед підприємством у сфері калькулювання.

Цією проблемою займалися С. Ф. Голов, П. С. Тютюнник, С. В. Лабунская, Н. М. Малюга, Ф. Ф. Бутинець, Ю. Д. Маляревський [1 – 6]. Зокрема Ф. Ф. Бутинець, Ю. Д. Маляревський під методом обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції розуміють сукупність прийомів документування і відображення виробничих витрат, які забезпечують визначення фактичної собівартості продукції, а також віднесення витрат на одиницю продукції. Іншими словами, це сукупність способів аналітичного обліку витрат на виробництво за калькуляційними об'єктами і прийомами розрахунку калькуляційних одиниць.

Тобто поняття методу обліку витрат в економічній літературі найчастіше розглядається у нерозривному взаємозв'язку зі способами обчислення собівартості продукції. Зрозуміло, що кінцевою метою виробничого обліку є калькулювання собівартості продукції.

Отже, метою даної роботи є обґрунтування вибору методів калькулювання собівартості для визначення ціни та прийняття правильного управлінського рішення.

Методи обліку витрат визначаються насамперед технологічними й організаційними особливостями виробництва і мають відображати процес формування витрат у його конкретних умовах. При цьому накопичення витрат має не тільки забезпечити реальне обчислення собівартості продукції, а й слугувати інтересам найефективнішого управління виробництвом.

Організація виробничого обліку передбачає певне групування витрат підприємства. Загалом виробничі витрати слід, по-перше, акумулювати за місцями їх виникнення, по-друге, відносити на конкретну продукцію. Це досягається на рівні аналітичного обліку. При цьому даються різні визначення об'єкта обліку витрат: вид діяльності, продукт, виробничий підрозділ; завдання, поставлені менеджером, на які відносять витрати підприємства; ознака, згідно з якою здійснюється групування виробничих витрат для цілей управління; початкова одиниця, в розрізі якої ведеться аналітичний облік витрат виробництва; предмет або сегмент діяльності, що потребує окремого вимірювання пов'язаних з ним витрат.

Згідно з П(С)БО 16 "Витрати", затвердженим Наказом Міністерством фінансів України від 31.12.99 р. №318, об'єктом обліку витрат є продукція, роботи, послуги або вид діяльності підприємства, які потребують визначення пов'язаних з їх виробництвом (виконанням) витрат.

Носії витрат – види продукції (робіт, послуг) підприємства, які призначені для реалізації на ринку і потребують інформації про собівартість. Нерідко носії витрат ототожнюють з об'єктами калькулювання. При цьому об'єктами калькулювання собівартості є різного ступеня готовності окремі види й одиниці продукції (робіт, послуг) основного і допоміжних підрозділів, технологічних фаз, стадій, переділів виробництва. Об'єкти калькулювання собівартості продукції взаємопов'язані з об'єктами обліку витрат виробництва і можуть збігатися.

На вибір об'єктів обліку витрат істотно впливають: організація виробництва, технологічні особливості, рівень спеціалізації підрозділів, структура управління підприємством; технічні параметри продукції, що виробляється; система контролю за витратами; ступінь освоєння внутрішньогосподарського ринку. Тому номенклатуру об'єктів обліку витрат кожне підприємство розробляє самостійно.

Отже, під методом обліку витрат на виробництво слід розуміти сукупність способів побудови аналітичних позицій (аналітичних рахунків) з формування витрат з метою обґрунтованого калькулювання собівартості продукції (робіт, послуг) і управління ними.



Вихідною класифікаційною ознакою методів обліку витрат є об'єкти обліку витрат, які слід розподілити на аналітичні та госпрозрахункові позиції. Решта ознак є такими, які поглиблюють характеристику відображуваних витрат і за значущістю є не менш важливими.

Способи обчислення собівартості продукції поєднуються з методами обліку витрат, чітко не виокремлюються. Проте, використовуючи різні способи, можна отримати неоднакову величину собівартості певного виду продукції, хоча загальна сума витрат при цьому залишається незмінною. Тому вибір конкретних методів калькулювання залежить від потреб отримання необхідної інформації для прийняття оперативних, тактичних і стратегічних рішень. Методи калькулювання, які слід застосовувати в господарстві, потрібно обов'язково відображати в наказі про облікову політику. Як правило, цьому питанню зовсім не приділяється увага в такому важливому внутрішньому нормативно-правовому акті кожного підприємства.

Метод калькулювання можна розглядати як спосіб групування витрат за об'єктами калькулювання.

Слід розрізнити два методи калькулювання собівартості:

метод послідовного підсумовування витрат;

метод прямого накопичення витрат.

Суть першого методу полягає в тому, що собівартість кінцевої готової продукції визначають на основі послідовного підсумовування витрат, які враховують на окремих аналітичних рахунках. Він використовується для розрахунку собівартості продукції тих виробництв і галузей, де витрати враховують за окремими процесами і переділами. За методом прямого накопичення витрат собівартість продукції випускаються всіма витратами, які обліковують на одному аналітичному рахунку.

Найпоширенішими способами калькуляції собівартості продукції є:

прямий розрахунок;

виключення вартості побічної продукції;

виключення вартості незавершеного виробництва;

розподіл витрат пропорційно до вартості продажу;

натуральних одиниць;

коефіцієнтний.

Найпоширенішим способом калькуляції є прямий розрахунок, при застосуванні якого усі витрати на виробництво безпосередньо відносять на окремі об'єкти калькулювання продукції.

Отже, відокремлення об'єкта обліку витрат та калькулювання, вибір методів обліку витрат і калькулювання, калькуляційних одиниць згідно з чинним законодавством є компетенцією підприємств, що потребує допомоги з цих питань з боку державних, галузевих органів та наукових установ.

Розрахунок собівартості виду продукції й окремої його одиниці – основна і кінцева мета виробничого обліку. Собівартість об'єктів калькулювання може визначатися залежно від особливостей організації діяльності підприємства, а також методів калькулювання з урахуванням різних систем виробленого обліку.

Наук. керівн Прокопишина О. В.

Література: 1. Бутинець Ф. Ф. Бухгалтерський управлінський облік / Ф. Ф. Бутинець, Л. В. Чижевська, Н. В. Герасимчук. – Житомир: ЖГПІ, 2000. – 416 с. 2. Бухгалтерський управлінський облік: Підручник / Ф. Ф. Бутинець, Т. В. Давидюк, Н. М. Малюга, Л. В. Чижевська; [За ред. Ф. Ф. Бутинця. – 2-е вид., перероб. і доп. – Житомир: Рута, 2002. – 479 с. 3. Голов С. Ф. Управлінський облік. – К.: Лібра, 2003. – 704 с. 4. Лабу-нская С. В. Конспект лекцій по курсу "Управленческий учёт" для студентов специальности 8.050106 всех форм обучения. Часть 1. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 60 с. 5. Лень В. С. Управлінський облік: Навч. посібн. – К.: Знання-Прес, 2003. – 287 с. 6. Маляревский Ю. Д. Финансовый учёт: Учебн.-метод. пособ. для самост. изуч. дисц. / Ю. Д. Маляревский, П. С. Тютюнник. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 288 с.

УДК 005.53

Струкова И. В.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПАРАДОКС КАК ЭФФЕКТИВНОЕ УПРАВЛЕНЧЕСКОЕ РЕШЕНИЕ В КРИЗИСНОЙ СИТУАЦИИ

Известно, что каждая страна во всем мире, так или иначе, переживала кризисное состояние. На сегодняшний день Украина находится в состоянии системного кризиса. Кроме того, кризисная ситуация может возникнуть и на отдельном предприятии в рамках одной страны, города,

© Струкова И. В., 2009



региона, даже в благоприятных экономических условиях страны при нерациональном управлении. Данная проблема является, наверное, самой актуальной на данный момент и волнует как малые, так и крупные предприятия всех сфер деятельности и затрагивает не только украинские предприятия, а и организации всех стран мира. Поэтому, целью статьи является изучение и определение наиболее эффективного поведения управленческого учета и управленческого персонала во время кризиса.

В условиях постоянного изменения жизненных условий во всем мире была разработана концепция антикризисного управления. Ее фундаментом стал опыт многих зарубежных стран, а также отдельных компаний. Следует отметить, что проблемой эффективного принятия управленческих решений занимались различные ученые, как отечественные, так и зарубежные. Среди них В. В. Ковалев, С. А. Николаева, Т. П. Карпова, Т. Хонгрен, Дж. Фостер, Колин Друри и др. [1 – 5].

Исходя из этой концепции, самым важным этапом в антикризисном управлении выступает разработка и принятие эффективного управленческого решения. Но, следует отметить, что классическое понимание принятия управленческого решения подразумевает использование стандартных алгоритмов, схем и методов, когда в кризисной ситуации они, чаще всего, не срабатывают. Поэтому предполагается изучение происхождения кризиса и разработка решений и ответных действий исходя из его особенностей. То есть, для каждой болезни должно быть свое наиболее эффективное лекарство, нельзя лечить одним и тем же лекарством головную боль и сердечный спазм.

Отметим, что кризис всегда влечет за собой нарушение целостной организованной и упорядоченной работы системы, делая связи в ней хаотичными и неправильными, поэтому, в первую очередь, необходимо провести анализ системы на всех уровнях. Под системой может пониматься отдельное предприятие или организация, целый имущественный комплекс, город, страна и т. д. Таким образом, можно изучить, какие же именно нарушения произошли в системе. Но при использовании традиционных методов и алгоритмов, главной целью которых является упрощение всех происходящих процессов для их быстрого изучения, невозможно реально оценить ситуацию системы, поскольку не каждый метод подойдет для конкретной проблемы или конкретного объекта, а упрощение и сокращение чаще всего ведет к недостатку информации. Использование же нетрадиционных методов позволяет выйти за рамки стандартного однотипного взгляда на кризисную ситуацию и решение проблемы, расширяет область исследуемых процессов и их взаимосвязей.

Таким образом, схема разработки и принятия управленческих решений состоит из следующих этапов:

- во-первых – это фиксация проблемы;
- во-вторых – не сужение, а расширение проблемно-целевой области;
- в-третьих – отбор ключевых проблем;
- в-четвертых – формулировка и обоснование парадокса для каждой ключевой проблемы.

Если первые три пункта могут быть приемлемыми и довольно понятны и ясны без объяснений, то понятие парадокса несколько не соотносится с принятием эффективных управленческих решений, которые базируются на логике, рациональных доводах и стандартных экономических знаниях.

Парадокс – неожиданное, непривычное, расходящееся с общепринятым традиционным утверждением, рассуждением или выводом; странное, своеобразное оригинальное мнение, противоречащее логике, возникающее в результате внешне логичного, верного рассуждения, но приводящее к взаимно противоречивым заключениям.

Но, к сожалению, не все менеджеры или другие работники управленческого звена способны понять идею парадокса, а если и способны, то не каждый сможет правильно оценить ситуацию, чтобы сформулировать и обосновать парадокс именно тот, который соответствует ключевой проблеме.

А правильная формулировка, обоснование и внедрение парадокса приводит не только к положительному результату и принятию наиболее эффективного управленческого решения, но и порой приводит в недоумение сторонников "стандартного набора" принятия управленческого решения.

Приведем пример парадокса в управленческом учете:

До кризиса фирма имела объем производства – 215 000 единиц выпускаемой продукции в год. Цена продукции составляла 20 грн, а ее себестоимость – 14 грн.

Постоянные расходы предприятия составляют 1 720 000 грн, а переменные расходы на единицу продукции составляют 6 грн. Общие описания: предприятие оперирует на рынке товаров насущной необходимости (зонты, одежда, лекарства и т. д.) с достаточным количеством конкурентов. В условиях кризиса предприятие начинает испытывать трудности, поскольку спрос падает (в результате падения покупательной способности), стоимость сырья и материалов, приобретаемых предприятием для производства возрастает.

Решение:

Валовая прибыль (ВП) предприятия составляла:

$$(VZ) - (VS), \quad (1)$$

где V – объем выпущенной продукции в натуральном выражении;

Z – цена единицы продукции;

S – себестоимость единицы продукции

$$ВП = (215\ 000 \cdot 20) - (215\ 000 \cdot 14) = 4300\ 000 - 3010\ 000 = 1\ 290\ 000 \text{ грн.}$$



Пока не будем трогать никакие другие показатели, поскольку именно конечный фактор получения прибыли является главной целью предприятия.

Что обычно предприятие делает в этом случае? По стандартной схеме идет сокращение производства, которое иногда сопровождается политикой повышения цен на свою продукцию из-за повышения стоимости сырья и материалов, а также для покрытия собственных затрат.

Предположим, что предприятие пошло по той же схеме. Предприятие рассчитало точку безубыточности в количественном выражении – физический объем продукции, который необходимо производить при прочих неизменных условиях, для того чтобы не нести убытков и не получать прибыли.

$$Тб = \text{Постоянные расходы} / \text{МДед} , \quad (2)$$

где МДед – маржинальный доход на единицу продукции.

$$\text{МД ед} = \text{Цена за 1 изделие} - \text{Переменные расходы на 1 изделие} \quad (3)$$

$$Тб = 1\,720\,000 / (20 - 6) = 122\,857 \text{ единиц.}$$

На основании расчета точки безубыточности предприятие снизило свои объемы производства до 150 000 в год, то есть на 30%.

Постоянные затраты остались неизменными, поскольку не зависят от объема производства – 1 720 000 грн, а переменные на единицу продукции увеличились на 1,5 грн, в результате подорожания сырья и материалов и составили 7,5 грн (но, если рассматривать в целом, то переменные затраты снизились со снижением объемов деятельности).

Переменные затраты (до сокращения объемов производства) = $6 \times 15\,000 = 1\,290\,000$ грн.

Переменные затраты (после сокращения объемов производства) = $7,5 \times 150\,000 = 1\,125\,000$ грн.

Но в результате всех событий себестоимость единицы продукции выросла до 15,5 грн. В результате этого, предприятию пришлось поднять цену изделия до 22 грн. Найдем валовую прибыль предприятия:

$$\text{ВП предприятия} = (22 \times 150\,000) - (15,5 \times 150\,000) = 3\,300\,000 - 2\,325\,000 = 975\,000 \text{ грн.}$$

Теперь предпримем парадокс: Предприятие решит увеличить объем производства и снизит цену, за счет снижения себестоимости. Казалось бы, парадоксальное явление в условиях кризиса, но все нужно обосновать, взглянуть с другой стороны.

1. Снижение цены, увеличит спрос на товар. В условиях кризиса это не работает? А если учесть тот факт, что конкуренты, пользуясь стандартной схемой, также снизили объемы производства, предложение данной продукции на рынке сократилось и цены выросли. Таким образом, снижение цены, как минимум приведет к неизменному спросу на продукцию.

2. Известно, что увеличение объема производства приводит к сокращению переменных затрат на единицу продукции. В нашем случае, переменные затраты выросли на 1,5 грн из-за кризисной ситуации в стране и подорожания сырья и материалов. Но если увеличить объем производства, предприятие может заключить эксклюзивный договор с поставщиками сырья и материалов на поставку их значительного количества при условии неизменной цены. В условиях кризиса это работает и, скорее всего, предприятие-поставщик сырья и материалов согласится.

3. На этом фоне можно осуществить снижение условно-постоянных затрат. Изменение объема и структуры продукции могут привести к относительному уменьшению условно-постоянных расходов, относительному уменьшению амортизационных отчислений, изменению номенклатуры и ассортимента продукции, повышению ее качества. С увеличением объема производства их количество на единицу продукции уменьшается, что приводит к снижению ее себестоимости.

4. Повышение технического уровня производства. Это внедрение новой, прогрессивной технологии, механизация и автоматизация производственных процессов улучшение использования и применение новых видов сырья и материалов изменение конструкции и технических характеристик изделий прочие факторы, повышающие технический уровень производства.

По данной группе анализируется влияние на себестоимость научно-технических достижений и передового опыта. По каждому мероприятию рассчитывается экономический эффект, который выражается в снижении затрат на производство. Экономия от осуществления мероприятия определяется сравнением величины затрат на единицу продукции до и после внедрения мероприятия и умножением полученной разности на объем производства в планируемом году.

$$\text{Э} = (\text{СС} - \text{СН}) \times \text{АН}, \quad (4)$$

где: Э – экономия прямых текущих затрат;

СС – прямые текущие затраты на единицу продукции до внедрения мероприятия;

СН – прямые текущие затраты после внедрения мероприятия;

АН – объем продукции в натуральных единицах от начала внедрения мероприятия до конца планируемого года.



Теперь предприятие решает увеличить объем деятельности до 250 000 единиц продукции. В результате эксклюзивного договора с поставщиками на большие объемы поставок, стоимость сырья и материалов осталась на докризисном уровне, что снизило прямые материальные затраты. Кроме того, предприятие закупило новое оборудование, стоимостью 100 000 грн, которое позволило автоматизировать процессы производства, тем самым значительно сократить потребность в людских ресурсах.

До внедрения этого комплекса задач прямые материальные затраты на предприятии составляли 1 250 000, после внедрения мероприятий – 1 120 000.

$$\text{Экономия} = (5,82 - 5,2) \cdot 250\,000 = 155\,000 \text{ грн.}$$

Учтем покупку оборудования: $155\,000 - 100\,000 = 55\,000$ грн экономии за счет внедрения мероприятий.

Таким образом, вследствие всех проведенных мероприятий, предприятие увеличило объем выпуска продукции до 250 000 шт. Себестоимость продукции снизилась в результате экономии и эксклюзивного договора с поставщиками до 13,5 грн, что позволило предприятию снизить цену изделия до 19,25 грн за одно изделие.

Теперь посчитаем валовую прибыль предприятия:

$$\text{ВП} = (250\,000 \cdot 19,25) - (250\,000 \cdot 13,5) = 4\,812\,500 - 3\,375\,000 = 1\,437\,500 \text{ грн.}$$

Сравним ее с первоначальной валовой прибылью: $1\,437\,500 - 1\,290\,000 = 147\,500$ грн.

То есть мы видим, что прибыль не только не снизилась или осталась на прежнем уровне, а и значительно выросла, казалось бы, при парадоксальных и невозможных условиях, что и подтверждает вышеприведенную теорию.

Таким образом, формулируя вывод, можно сказать, что правильное определение ключевой проблемы, формирование и обоснование парадокса может позволить менеджеру правильно сформулировать управленческое решение, которое будет наиболее эффективным при решении проблемы. Более того, несмотря на то, что метод достаточно трудоемкий, он не дорогой. А, как известно, одной из главных целей управленческого учета является получение более высокого эффекта от принятия управленческих решений чем затраты на процесс принятия этого решения.

Это не означает, конечно, что парадокс необходимо применять во всех возможных случаях, есть ситуации, решение которых будет наиболее эффективным при решении стандартными традиционными методами. Но следует помнить, что в условиях нестабильной экономической и политической ситуации в нашей стране, когда возникают все новые и новые модифицированные и нестандартные ситуации и проблемы, необходимо решать их также с использованием нестандартных подходов и приемов.

Научн. рук. Безкоровайна Л. В.

Литература: 1. Адамов Н. Концепции, сущность и функции управленческого учета / Н. Адамов, Г. Адамова // Бизнес. – №6. – 2008. 2. Ивашкевич В. Б. Управленческий учет в информационной системе предприятия // Бухгалтерский учет. – №4. – 2000. 3. Николаева С. А. Учетная политика предприятия. – М.: "ИНФРА-М", 2002. – 322 с. 4. Палий В. Управленческий учет, как особая область экономических знаний // www.economica_U.com.ua. 5. Хонгрэн Т. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект / Т. Хонгрэн, Дж. Фостер. – М.: Финансы и статистика, 2006. – 238 с.

Кравченко М. В.

УДК 657.471

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КЛАССИФИКАЦИИ ЗАТРАТ В УПРАВЛЕНЧЕСКОМ УЧЕТЕ НА КАЖДОМ ЭТАПЕ ЕГО РАЗВИТИЯ

Уменьшение прибыльности бизнеса – серьезная проблема, с которой приходится сталкиваться отечественным предприятиям в условиях глобально-финансового экономического кризиса. Украинский бизнес подошел к очередному этапу своего развития: потенциал увеличения прибыли

© Кравченко М. В., 2009

за счет роста объемов продаж на многих рынках исчерпан. В таких условиях основным источником прибыли предприятий может являться сокращение затрат, то есть активизация ресурсов внутри компании.

Для того чтобы решить задачи оптимальности затрат, необходимо организовать информационную базу, основанную на первичном сборе (финансовый учет) и верной обработки (управленческий учет) информации. Одним из этапов по созданию такой базы является классификация затрат с целью учета и эффективного управления ресурсами предприятия в системе менеджмента. На это и направлен управленческий учет, возникновение которого вызвано необходимостью информационного обеспечения промышленных предприятий относительно состояния и затрат производственного процесса для оперативного и обоснованного принятия управленческих решений командой менеджеров [1].

Целью данной статьи является отражение увязки классификации затрат с функциями на каждом этапе развития управленческого учета, как наиболее важной самостоятельной подсистемы бухгалтерского учета.

Изучению вопросов, связанных с классификацией затрат, уделяли внимание такие ученые-экономисты, как С. Голов, Н. Гришко, Т. Каменская, О. Пестрецова и др. [1 – 4].

Исследование истории развития управленческого учета выделяет четыре этапа своего развития: зарождение, формирование, развитие и интеграции управленческого учета [5]. На каждом из которых, так или иначе, возникала необходимость выделения определенных видов затрат в самостоятельную классификационную группу для выполнения определенных функций управления. Далее рассмотрим, как происходило это развитие.

На первой стадии зарождения управленческого учета наблюдается увеличение количества крупных предприятий, которое обусловило возрастание потребности в новых методах учета и оценки затрат собственника. На этапе становления управленческому учету были свойственны функции подсчета и накопления информации, необходимые для характеристики производственного процесса [1]. Для определения объемов потребляемых предприятием материальных, трудовых и финансовых ресурсов используют классификацию затрат по экономическим элементам. Номенклатура элементов одинакова для всех предприятий, она определяется в соответствии с п. 21 П(С)БУ 16 "Расходы" [6].

С расширением производства появилась необходимость в классификации затрат по статьям калькуляции, так как она позволяет формировать себестоимость отдельных видов продукции.

Аналитическая функция свойственна управленческому учету на второй стадии, так называемого производственного учета. В этот период менеджеры уже получали информацию о стоимости времени обработки сырья, себестоимости единицы продукции. В процессе развития развивается и усиливается контрольная функция, необходимая для повышения эффективности деятельности предприятия и принятия управленческих решений. На этом этапе производственный учет стал выполнять функции бухгалтерского анализа, в следствии этого произошло выделение затрат по центрам их возникновения на производственные (те расходы, непосредственно связанные с производством продукции) и непроизводственные (затраты, осуществляемые в процессе реализации продукции и управления предприятием). С развитием технологического процесса выделяют затраты основные и накладные, то есть затраты, без которых технологический процесс не может осуществляться и затраты, связанные с организацией и управлением деятельности предприятия соответственно.

По способу включения в себестоимость продукции различают затраты:

- прямые, те затраты, которые можно отнести непосредственно на конкретный вид продукции в момент их возникновения;
- косвенные, которые нельзя отнести непосредственно на конкретный продукт экономически выгодным путем, такие затраты учитываются в целом за отчетный период, а затем распределяются между отдельными видами выпускаемой продукции.

По определению финансовых результатов и составления финансовых отчетов затраты подразделяются на затраты периода (те, которые не включаются в себестоимость запасов, а относятся на затраты отчетного периода, в котором они были осуществлены) и затраты на продукт (непосредственно связанные с производством продукции).

Третья стадия своего развития влечет за собой дальнейшее углубление аналитических функций. Полученная информация анализируется и сопоставляется с точки зрения "затраты – результат", что влечет за собой выделение таких классификационных групп затрат, которые способствуют развитию планирования и прогнозирования.

По определению безубыточного объема производства: постоянные (затраты, не зависящие от деловой активности и не изменяющиеся под влиянием изменения объема производства) и переменные (изменяющиеся пропорционально объему производства, то есть зависят от деловой активности).

Управленческий учет приобретает характеристики так называемого стратегического учета только на четвертой стадии развития. На него возлагается не только функции сбора, обобщения и контроллинга, но и ответственная функция прогнозирования затрат на предприятии.

Планирование и контроль охватывает такие виды затрат:

- по отношению к принятым нормам (в пределах норм и сверхнормативные);
- по центрам ответственности, с целью усиления контрольной функции;
- по возможности контроля со стороны ответственных лиц (контролируемые и неконтролируемые).



Для прогнозирования результатов и оценки эффективности управленческих решений:
по участию в оценке эффективности управленческого решения (безвозвратные, альтернативные или вмененные, инкрементные, маргинальные);

по степени зависимости от принимаемого решения (релевантные и нерелевантные).

Уровень развития менеджмента на предприятии непосредственно влияет на развития и совершенствования управленческого учета, который дает целиком полную картинку руководству предприятия о затратах необходимых для производства, дальнейшего развития и расширения деятельности предприятия в нынешних условиях жесткой конкуренции на рынке. Классификация затрат распределяет эти же затраты на объекты, с целью выполнения определенных функций менеджмента. Автор рекомендует закрепление в законодательстве обязательного ведения управленческого учета наряду с бухгалтерским и налоговым учетом для средних и больших предприятий.

Научн. рук. Лабунская С. В.

Литература: 1. Пестрецова О. Как грамотно учитывать затраты, используя принципы управленческого учета // Бизнес. – 2004. – №14. – С. 74 – 75. 2. Голов С. Классификация расходов для принятия управленческих решений // Налоговое планирование. – 2006. – №4. – С. 27 – 34. 3. Гришко Н. В. Ієрархічна структура функціональної системи калькулювання та обліку витрат // Економіка, фінанси, право. – 2006. – №10. – С. 3 – 6. 4. Каменская Т. Управленческий учет: классифицируем затраты // Баланс. – 2006. – №13. – С. 27 – 30. 5. Лабунская С. В. Конспект лекций по курсу "Управленческий учёт" для студентов специальности 8.050106 всех форм обучения. Часть 1. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2005. – 60 с. 6. П(С)БУ 16 "Расходы" // www.liga.gov.ua. 7. Маляревський Ю. Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства / Ю. Д. Маляревський, С. В. Лабунська, Л. В. Безкорвайна. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2008. – 161 с.

Гринєць І. С.

УДК 005.642.3

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВПЛИВ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ НА ВИТРАТИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена вивченню впливу ділової активності підприємства на його витрати, а саме класифікації витрат на постійні та змінні, а також розробці пропозиції щодо вдосконалення відображення витрат підприємства в обліку.

В умовах ринкової економіки аналіз фінансового стану підприємства набуває особливого значення. Це пов'язано з тим, що його результати визначають управлінські рішення в процесі як поточної, так і перспективної діяльності підприємства, зокрема аналіз витрат підприємства дає змогу оцінити та запрогнозувати операційні та інші витрати, спланувати їх "поведінку", тобто характер реагування на різноманітні зміни в діяльності підприємства.

Мета роботи – розробити пропозиції щодо вдосконалення ведення обліку постійних та змінних витрат на промисловому підприємстві.

Вивченню витрат підприємства та їх класифікації приділяло уваги чимало вчених-економістів, зокрема: С. Голов, Т. Каменська, С. Лабунська, які зробили вагомий внесок у розвиток управлінського обліку.

Визначення змінних і постійних витрат дається в п. 16 П(С)БУ 16, але воно стосується тільки розподілу загальновиробничих витрат. Так, відповідно до п. 16 П(С)БУ 16, до змінних загальновиробничих витрат відносяться витрати на обслуговування і управління виробництвом, що змінюються прямо пропорційно зміні обсягу діяльності, а до постійних – загальновиробничі витрати, що залишаються при цьому незмінними (або майже незмінними). Як об'єм діяльності, залежно від виду виробництва, можуть виступати кількість одиниць готової продукції, прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, машино-години і т. д. [1].

Постійні витрати – витрати, абсолютна величина яких не залежить від зміни обсягу виробництва продукції, тобто це витрати, які не залежать від ділової активності підприємства. Постійні витрати на одиницю продукції зменшуються (збільшуються) при збільшенні (зменшенні) обсягу

© Гринєць І. С., 2009

виробництва продукції (рис. 1), а сукупні постійні витрати залишаються незмінними під впливом обсягу виробництва [2].

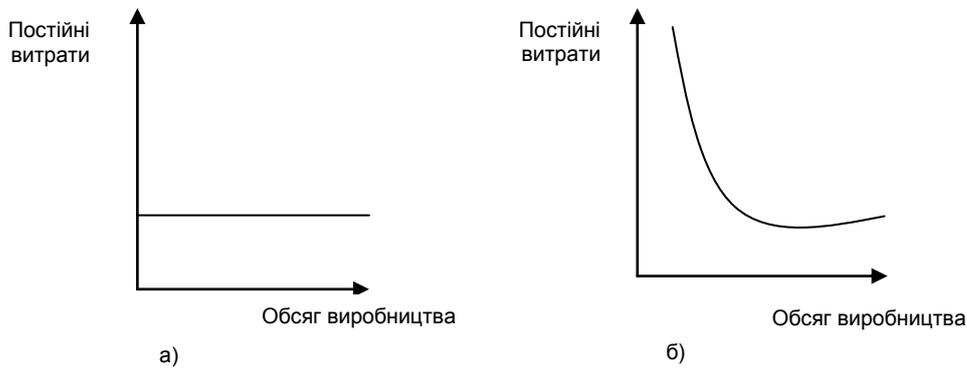


Рис. 1. Зміна постійних витрат при зростанні ділової активності в рамках одного релевантного діапазону (а – сукупні постійні витрати, б – питомі постійні витрати)

С. Голов [3] пропонує поділяти постійні витрати у витратах виробництва на дві частини: постійні витрати, що визначаються виробничою потужністю, і витрати управління. Важливо враховувати, що постійними витрати залишаються тільки в межах короткого періоду часу (як правило, не більше року або кварталу), оскільки можуть змінюватися умови діяльності: змінюються процентні ставки, переглядаються орендні угоди та ін.

Змінні витрати – витрати, абсолютна величина яких знаходиться в прямій залежності від обсягу виробництва продукції (від ділової активності промислового підприємства), крім того сукупні змінні витрати мають вигляд лінійної залежності від обсягу виробництва (рис. 2) [2].

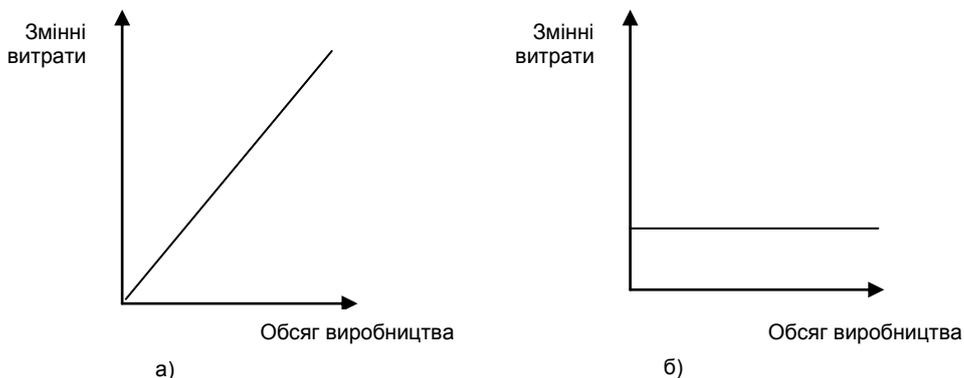


Рис. 2. Динаміка змінних витрат при зростанні ділової активності в рамках одного релевантного діапазону (а – сукупні змінні витрати, б – питомі змінні витрати)

Як правило, постійні витрати виражаються загальною сумою за звітний період (частіше за все за місяць), а змінні – на одиницю об'єму діяльності. Загальну суму витрат підприємства протягом звітного періоду можна визначити як суму постійних і змінних, використовуючи формулу [3]:

$$Y = a + bX,$$

де Y – загальна сума витрат протягом звітного періоду;

a – сума постійних витрат протягом звітного періоду;

b – сума змінних витрат на одиницю об'єму діяльності;

X – об'єм діяльності, досягнутий протягом звітного періоду.

На основі інформації про величину постійних і змінних витрат, можливо визначити, наскільки збільшаться або зменшаться витрати підприємства при збільшенні або зменшенні об'ємів діяльності протягом того ж звітного періоду. Так само можна прогнозувати адміністративні витрати, витрати на збут, інші операційні витрати і прибуток досягнувши обсяги діяльності, закладені в бюджеті підприємства. Вирішивши виготовляти альтернативні види продукції, аналогічно можна планувати величину витрат на виготовлення певної кількості кожної продукції, а також вирішувати інші питання управлінського обліку [3].



Залежність окремих витрат від обсягу виробництва в різних галузях промисловості неоднакова. Одні і ті ж види витрат в умовах одного виробництва можуть бути змінними, а в умовах іншого – постійними. Таким чином, встановити універсальну, однаково придатну для всіх підприємств класифікацію витрат з підрозділом на змінні – постійні неможливо, номенклатура постійних витрат не може бути єдиною для всіх галузей промисловості і повинна уточнюватися з урахуванням специфіки підприємства, складу витрат на виробництво і порядку їх віднесення на собівартість продукції. Така класифікація витрат виробництва може бути розроблена лише стосовно конкретної області промисловості і певних умов організації та технології виробництва.

Таким чином, розглянувши "поведінку" витрат, проаналізувавши їх залежність від ділової активності підприємства, можна запропонувати відкорегувати робочий план рахунків організації. Для цього необхідно розділити непрямі витрати на змінні і постійні шляхом обліку їх на спеціальних субрахунках, що вводяться до відповідних рахунків, наприклад, ввести в робочий план рахунків для цілей управлінського обліку рахунок "Постійні витрати організації" для групування постійної частини непрямих витрат, що дасть змогу підприємству більш якісно керувати ними.

Таким чином, вивчення постійних та змінних витрат підприємства набуває особливого значення, зокрема в часи нестабільного економічного стану, оскільки достовірне прогнозування реагування витрат на зміни в діяльності підприємства є вагомим складовою ефективного управління витратами.

Наук. керівн Прокопішина О. В.

Література: 1. Бухгалтерський облік: збірник систематизованого законодавства / Уклад. Я. Кавторєва, Ф. Федорченко, В. Кузнецов. – 12-ге вид., доп і перероб. – Харків: Фактор, 2005. – С. 199 – 214. 2. Каменская Т. Управленческий учет: классифицируем затраты // Баланс. – 2006. – №13. – С. 27 – 30. 3. Голов С. Классификация расходов и методы калькуляции себестоимости в управленческом учете // Налоговое планирование. – 2006. – №2. – С. 25 – 31. 4. Дорман В. Н. Методика определения постоянных затрат и практика ее использования / В. Н. Дорман, Т. С. Близнюк // <http://www.google.com.ua>. 5. Лабунська С. В. Проблеми калькулювання собівартості готової продукції // Економіка розвитку. – 2006. – №2 (38). – С. 99 – 103. 6. Малярєвський Ю. Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства: Монографія / Ю. Д. Малярєвський, С. В. Лабунська, Л. В. Безкорвайна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 164 с.

Уварова В. С.

УДК 657.1

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ПРЕИМУЩЕСТВА И НЕДОСТАТКИ НОРМАТИВНОГО УЧЕТА ЗАТРАТ И СИСТЕМЫ "СТАНДАРТ-КОСТ"

В современных условиях хозяйствования процесс принятия управленческих решений основывается на информации о затратах и финансовых результатах деятельности предприятия. Важнейшее значение в осуществлении процесса принятия решения, планирования, контроля является рациональная организация учета издержек производства на основе универсальной системы управления затратами "стандарт-кост" и нормативного метода.

Изучением данных вопросов, связанных с усовершенствованием систем управления затратами "стандарт-кост" и метода нормативных затрат, занимались следующие экономисты-аналитики: Л. В. Нападовская [1], В. С. Лень [2], М. С. Пушкарь [3], Т. В. Слезко [4] и др. Однако, на сегодняшний день остается ряд дискуссионных моментов, которые требуют решения.

Цель написания данной статьи заключается в проведении сравнительной характеристики системы "стандарт-кост" и нормативного метода, а также разработка рекомендаций относительно усовершенствования метода нормативных затрат для принятия более эффективных управленческих решений.

В основе системы "стандарт-кост" лежит предварительное (до начала производственного процесса) нормирование затрат по статьям расходов: основные материалы; оплата труда производственных рабочих; производственные накладные расходы (заработная плата вспомогательных рабочих, вспомогательные материалы, арендная плата, амортизация оборудования и др.); коммерческие расходы (расходы по сбыту, реализации продукции).

© Уварова В. С., 2009

Нормы расхода материалов и производственной заработной платы устанавливаются обычно в расчете на одно изделие. Для контроля за накладными расходами разрабатываются сметные ставки за определенный период исходя из намеченного объема продукции. Сметы накладных расходов носят постоянный характер. Однако при колебаниях объема производства для контроля за накладными расходами создаются переменные стандарты и скользящие сметы, в основе которых лежит классификация затрат в зависимости от величины объема выпуска на постоянные, переменные и полупеременные.

Рассматривая метод нормативного учета затрат, стоит сказать о том, что при его разработке использованы многие положения, лежащие в основе системы управления затратами "стандарт-кост", что предопределило наличие ряда общих методологических моментов в этих системах учета.

Метод нормативного учета базируется на следующих принципах [5]:

предварительное нормирование затрат и исчисление нормативной себестоимости единицы продукции;

систематический и своевременный учет изменений норм и определение влияния этих изменений на себестоимость продукции;

предварительный контроль затрат на основе первичных документов и фиксирование отклонений от норм в момент их возникновения с одновременным выявлением причин и виновников;

ежедневная информация об отклонениях от норм.

Важным условием внедрения системы нормативного учета является наличие четко разработанного технологического процесса изготовления продукции. Своевременная разработка всей технологической документации позволяет предварительно составить калькуляции нормативной себестоимости, проанализировать их, с целью снижения себестоимости в период подготовки производства.

Для более наглядной сравнительной характеристики учета затрат обратимся к таблице.

Таблица

Сравнительная характеристика системы "стандарт-кост" нормативного метода

Область сравнения	Система "Стандарт-кост"	Нормативный метод
Учет изменения норм	Текущий учет изменений норм не ведется	Ведется в разрезе причин и инициаторов
Учет отклонений от норм прямых расходов	Отклонения документируются и относятся на финансовые результаты	Отклонения документируются и относятся на виновных и финансовые результаты
Учет отклонений от норм непрямым расходов	Непрямые расходы относятся на себестоимость в пределах норм, отклонения выявляются с учетом объема производства и относятся на результаты финансовой деятельности	Непрямые расходы относятся на себестоимость в сумме фактически произведенных затрат, отклонения относятся на издержки производства
Регламентация	Не регламентирован, не имеет единой методики установления стандартов и ведения учетных регистров	Регламентирован на уровне предприятия, разработаны общие отраслевые стандарты и нормы
Ведения учета	Учет затрат, выпуска продукции и незавершенного производства ведется по стандартной себестоимости. Затраты на производство учитываются по фактическим расходам, выпуск продукции – по нормативным, остаток незавершенного производства – по стандартам с учетом отклонения	Незавершенное производство и выпуск продукции оцениваются по нормам на начало периода, в текущем счете выделяются отклонения от норм, незавершенное производство и выпуск продукции оцениваются по нормам на начало года, в текущем учете выявляются отклонения от плана. Все издержки учитываются по текущим нормам

Таким образом, система управления затратами "Стандарт-кост" и метод нормативного учета затрат имеют много общего, однако они имеют и свои особенности.

И в первом, и во втором варианте управления затратами необходимо наличие строгого нормирования всех затрат. На основе установленных норм (стандартов) расхода ресурсов по отдельным статьям затрат составляются нормативные калькуляции, причем калькуляции эти составляются до начала отчетного периода. Однако цели составления подобных калькуляций различны. Нормативный метод применяется для оценки затрат с целью ценообразования и выявления финансового результата деятельности. Система управления затратами "стандарт-кост" добавляет к уже указанным целям возможность улавливания "сигналов" отклонений от норм во время хозяйственной деятельности субъекта. При чем в данной системе бухгалтерского учета по управлению учета интересует несколько конечная оценка себестоимости, сколько сами отклонения.

Нормативный метод учета, как и система учета "стандарт-кост", требует систематического обобщения и анализа возникающих отклонений. Это производится для оперативного вмешательства с целью устранения негативных явлений в производственном процессе, а также принятия мер для их предотвращения в будущем.

Стоит также отметить, что данные подходы к управлению затратами похожи, но не являются идентичными. Основные различия заключаются в следующем:



1) объектом воздействия в системе "стандарт-кост" являются выявленные отклонения от норм, а при нормативном методе – сами нормы;

2) в отличие от нормативного метода при системе "стандарт-кост" отдельный учет изменений самих норм в текущем учете не предполагается. Многие нормативы в условиях системы учета "стандарт-кост" применяются месяцами и даже годами без изменений;

3) при использовании системы учета "стандарт-кост", возникающие в каждом отчетном периоде отклонения между фактическими и предполагаемыми затратами в течение года накапливаются на отдельных счетах отклонений и полностью списываются не на затраты производства, а непосредственно на финансовые результаты предприятия.

В заключении следует отметить, что отечественные предприятия в основном используют нормативный метод учета затрат, следовательно он требует дальнейшего усовершенствования. Исходя из этого, по мнению автора, рекомендуется все выявленные отклонения и изменения от норм списывать не на себестоимость продукции, а на финансовый результат, поскольку в последнем случае представляется возможность управления отклонениями не только на себестоимость, но и на прибыль, что является более актуальным для оперативности принятия решений, особенно в условиях финансово-экономического кризиса.

Научн. рук. Лабунская С. В.

Литература: 1. Нападівська Л. В. Управлінський облік: Монографія. – Дніпропетровськ, 2000. – 450 с. 2. Лень В. С. Управлінський облік: Навч. посібн.– К.: Знання-Прес, 2003. – 287 с. 3. Пушкар М. С. Контролінг – інформаційна підсистема стратегічного менеджменту: Монографія / М. С. Пушкар, Р. М. Пушкар. – Тернопіль, 2004. – 370 с. 4. Слезко Т. Методи учета затрат "стандарт-кост" и нормативный: история и современность // Бухгалтерский учет и аудит. – 2007. – №7 – С. 3 – 9. 5. Белоусова И. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік й аудит. – 2006. – №9. – с. 3 – 5.

Заболотная О. П.

УДК 338.512

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

АНАЛИЗ ПРОБЛЕМЫ ВЫБОРА СИСТЕМЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ

Эффективность деятельности предприятия в значительной мере зависит от снижения затрат на единицу продукции и повышения ее качества.

Проблему выбора системы калькулирования себестоимости продукции изучали отечественные и зарубежные экономисты: С. Голов, И. Белоусова, Э. Аткинсон и др.

При выборе системы калькулирования предприятию необходимо исходить из вида деятельности, объекта учета и конечной цели. Целью данной работы является рассмотрение подходов к калькулированию себестоимости продукции, определение их преимуществ и недостатков.

В современной экономической литературе приводится множество определений термина "калькулирование", например, калькулирование – это исчисление себестоимости единицы продукции (работ, услуг) основного и вспомогательного производства; исчисление себестоимости промежуточных продуктов [1]. Наиболее полным является определение, которое приводится в работах Л. Колесниковой. Она рассматривала рыночный подход к калькулированию себестоимости продукции и определила калькулирование как метод определения себестоимости продукции, то есть это расчет затрат на производство и реализацию товара [2]. Объектами калькулирования могут быть изделия, группа однородных изделий, заказы, комплект продуктов, виды работ. Калькулирование необходимо для обоснования плановых потребностей производственных ресурсов, определения цен, а также для расчета финансовых результатов от реализации продукции и отражения данных в финансовой отчетности. При изучении вопроса калькулирования необходимо рассмотреть понятие "себестоимость". Себестоимость продукции можно охарактеризовать как совокупность текущих затрат производства и оборота, реализации продукции, начисленные в денежном выражении [1].

© Заболотная О. П., 2009

Используя разные способы, можно получить неодинаковую величину себестоимости определенного вида продукции, хотя общая сумма затрат при этом остается неизменной. Поэтому выбор конкретных систем калькулирования зависит от потребностей получения необходимой информации для принятия оперативных, тактических и стратегических решений. Системы калькулирования, которые следует применять в хозяйстве, должны обязательно отражаться в приказе об учетной политике.

Таким образом, метод калькулирования – это способ группировки затрат по объектам калькулирования и приемы калькуляции как техническое средство расчета себестоимости продукции.

Следует отличать системы калькулирования как механизм сбора информации и оценки затрат на единицу продукции, попроцессное и позаказное калькулирование, а также системы управления затратами: директ-костинг, абсорбшен-костинг, стандарт-костинг.

Система управления с неполным распределением затрат (директ-костинг) подразумевает то, что постоянная часть общепроизводственных расходов по продукции не распределяется, а списывается на себестоимость реализованной продукции. Следует подчеркнуть, что в системах директ-костинг, абсорбшен-костинг, стандарт-костинг административные расходы, расходы на сбыт и прочие расходы не распределяются. Предприятие при применении данного подхода к калькулированию себестоимости не знает полной фактической себестоимости каждого изделия и не может сравнить ее с отпускной ценой. Поэтому каждое предприятие с целью экономической безопасности должно осуществлять калькуляцию себестоимости продукции по полным затратам для определения фактической себестоимости по каждому изделию.

В отраслях промышленности, которые предполагают как индивидуальное и мелкосерийное производство, так и непрерывный выпуск продукции, широко распространено применение системы "стандарт-кост", целью которой является обеспечение полного аналитического учета затрат. На практике для функционирования этой системы в основном применяют нормативный метод, но также возможно применение фактического метода. Хотя разработка нормативов является длительным и трудоемким процессом, но данный метод позволяет значительно сократить объем расчетов при их наличии.

Поскольку попроцессная система калькуляции себестоимости использует нормативы для отнесения затрат на продукт, данный подход исключает необходимость расчета себестоимости единицы продукции по элементам затрат для каждой условной единицы, поскольку ее нормативная себестоимость в разрезе элементов затрат будет определена уже заранее. Как правило, попроцессная система калькуляции по нормативным затратам при расчете условного объема производства сочетается с методом ФИФО при списании затрат. Данный подход позволяет определить текущий условный объем производства, поскольку по методу ФИФО объем работ, произведенный в течение текущего отчетного периода, по единицам продукции в незавершенном производстве на начало и на конец периода рассматривается отдельно.

В ряде отраслей, применяющих позаказную систему калькулирования себестоимости или ее разновидности, производство каждого вида продукции состоит из отдельных операций, количество которых по сравнению с количеством выпускаемых видов продукции является относительно небольшим. Некоторые из таких операций могут относиться к производству каждого вида продукции или лишь при определенных характеристиках изделий.

Каждая система калькулирования может быть в той или иной степени реализована в системе управления затратами предприятия. Таким образом, позаказная, попроцессная системы калькулирования, калькулирование на единицу продукции может проводиться как в системе директ-костинг (то есть в расчет принимается только переменная часть затрат), абсорбшен-костинг (объектом управления являются полные затраты) или стандарт-костинг (объектом управления являются отклонения от разработанных стандартов).

Следует отметить, что система стандарт-костинг эффективно функционирует только в том случае, если обосновано не противоречит системе подсчета затрат применяющейся для целей ценообразования и технологически приемлема в соответствии с особенностями производственного процесса.

Объектами приложения управленческого воздействия в данной системе является отклонение от нормативных затрат. Таким образом, преимуществом системы стандарт-костинга является возможность принятия управленческих решений по слабым сигналам в момент их возникновения, а не по итогам работы за определенный период, что повышает качество данных решений. При применении такой системы управления затратами должны быть четко обоснованы принципы применения нормативного метода калькулирования и учет всех недостатков, которые с этим связаны, например, одним из недостатков этого метода может быть применение заниженных, технически необоснованных или завышенных нормативов, что приведет к искажению получаемых "слабых" сигналов.

Не следует забывать о ряде преимуществ данного метода:

- при применении нормативного метода значительно сокращается объем расчетов;
- этот метод содействует повышению эффективности управления и контроля затрат, поскольку требует детального изучения всех аспектов производства;
- использование нормативного метода значительно упрощает оценку понесенных затрат, что осуществляется путем сопоставления нормативов с фактическими затратами.



Таким образом, выбранный метод системы учета затрат должен способствовать отражению самого процесса формирования их в конкретных условиях производства. Предприятию также необходимо анализировать фактическую себестоимость изделий с плановой или нормативной себестоимостью с целью определения результатов деятельности предприятия, их отклонений от плановых показателей и прогнозирования дальнейшей деятельности предприятия.

Научн. рук. Лабунская С. В.

Литература: 1. Білоусова І. Методи обліку виробничих витрат і калькулювання собівартості продукції // Бухгалтерський облік та аудит – 2006. – №9. – С. 3 – 5. 2. Колесникова Л. А. Рыночный подход к калькулированию себестоимости продукции // Вісник. – 1999. – №3(11) – С. 70 – 72. 3. Закон України "Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні" від 16.07.99 р. № 996-XIV// rada.gov.ua. 4. Воронова Е. Ю. Особенности и перспективы применения системы "стандарт-кост" // Вестник Московського университета. Серія 6. Економіка – №5. – 2004. – С. 39 – 60. 5. Маляревський Ю. Д. Перспективи управлінського обліку: організаційно-економічний механізм як основа ефективної операційної діяльності підприємства. Монографія / Ю. Д. Маляревський, С. В. Лабунська, Л. В. Безкоровайна. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2008. – 164 с. 6. П(С)БУ 16 "Расходы" // rada.gov.ua

Колодяжний А. С.

УДК 658.7

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ЛОГИСТИКА КАК СИСТЕМА УПРАВЛЕНИЯ МАТЕРИАЛЬНЫМ ПОТОКОМ

Сегодняшние условия хозяйствования промышленных предприятий Украины характеризуются отсутствием свободных денежных средств, приостановлением банковского финансирования, практически полным отсутствием государственной поддержки, разрывом хозяйственных связей с поставщиками и клиентами и др. Таким образом, сложившиеся условия хозяйствования объективно диктуют необходимость изменения (модернизации) системы управления предприятиями. Именно поэтому сегодня возрастает интерес к логистике как науке об эффективном управлении материальным и сопутствующими потоками.

Развитие логистики связано, прежде всего, с процессами глобализации транспортно-экономических связей, созданием сетевых торговых систем международного уровня. С переходом от ценовой конкуренции к конкуренции, основанной на качестве и эффективности производства.

Анализ литературных источников показывает, что в настоящее время логистика используется в различных сферах деятельности: бизнесе, государственном секторе, городском хозяйстве, транспортной и торговой инфраструктуре. Наиболее полно основные идеи логистики раскрыты в трудах таких украинских ученых, как Е. Крикавский, Н. Чухрай, Н. Окландер, А. Тридед, К. Таньков и др.; среди российских ученых можно выделить труды В. Сергеева, А. Семеновко, Л. Миротина, Ы. Ташбаева, Б. Аникина и др.

Приобретение конкурентных преимуществ субъектами предпринимательской деятельности в условиях глобализации, интеграции и информатизации экономики нуждается в использовании такого инструмента управления деятельностью хозяйственных структур, который бы учитывал современные тенденции рыночной экономики. Именно таким эффективным инструментом считается логистика.

В предпринимательской сфере под логистикой понимается интегрированное управление материальными потоками, основанное на синхронизации и гармонизации внутрифирменных и коммерческих процессов [1]. При этом логистическое управление нацелено на оптимизацию товародвижения, запасов и издержек, обеспечение высокого качества обслуживания в цепи поставок.

Центральное понятие логистики – материальный поток, то есть движение продуктов труда на всех стадиях формирования товара (сырье – полуфабрикаты – готовая продукция – вторичные ресурсы) [2].

В состав материального потока включаются: все виды материальных запасов (производственные, незавершенных изделий, готовой продукции, транспортные, товарные в оптовой и розничной торговле, запасы домашних хозяйств); производственные и потребительские услуги; информационные и финансовые потоки, непосредственно обслуживающие товародвижение [3].

© Колодяжний А. С., 2009

Логистика рассматривает материальный поток как предмет управления в трех аспектах [4]:
 в хозяйственном (как носитель экономических интересов и отношений с поставщиками, потребителями, другими участниками процесса товародвижения);
 в управленческом (как предмет организационно-координационного управления параметрами закупок, снабжения, хранения, сбыта, транспортировки, обслуживания);
 в технико-экономическом (как процесс синхронизации и совершенствования технологий, используемых в снабжении, сбыте, транспортировке, сервисе, электронной обработке данных, складском, упаковочном и тарном хозяйстве).

Таким образом, предпринимательская логистика – часть экономического менеджмента организации. В этом ее отличие от логистики дорожного движения, транспорта, связи, логистики аэропорта и железнодорожного вокзала, стадиона, концертного зала и др.

Цель логистики в общем виде отражается логистическим лозунгом "миксом – 7Т". Логистика обеспечивает производство требуемого продукта, требуемого качества, требуемого количества и организует его доставку требуемому покупателю в требуемое время в требуемое место по требуемой цене [5; 6].

При этом объектами логистики является не только система внутрифирменного управления самой предпринимательской организации, но и предприятия-поставщики, потребители, торговые, транспортные и сервисные компании, иные участники и организаторы цепей поставок.

В практике предпринимательства логистику по функциональному признаку подразделяют на следующие виды [1 – 6]: логистика снабжения; производственная логистика; распределительная (сбытовая) логистика; складская логистика; информационная логистика; финансовая логистика. В таблице представлены основные задачи главных функциональных разделов логистики на промышленном предприятии.

Таблица

Главные задачи логистики промышленного предприятия

Разделы логистики	Главные задачи
Логистика снабжения	1. Обеспечение надежности поставок и гибкости закупок. 2. Оптимизация производственных запасов. 3. Обеспечение высокого качества обслуживания
Производственная логистика	1. Сокращение производственного цикла. 2. Оптимизация межцеховых и межоперационных заделов и запасов. 3. Обеспечение рационального использования материальных ресурсов, энергии и оборудования
Распределительная логистика	1. Оптимизация товародвижения с учетом жизненного цикла товаров. 2. Организация системы обслуживания клиентов по заказам. 3. Рационализация упаковки и тары
Складская логистика	1. Автоматизация и механизация складских и погрузочно-складских работ. 2. Внедрение штрихового кодирования товаров, электронного учета и управления складами. 3. Предотвращение потерь продукции при хранении и транспортировке

Таким образом, логистика как управленческая теория и система управления находится в стадии развития. При этом будущее логистики будет определяться следующими факторами:

глобализацией мирохозяйственных связей, что приведет к формированию и развитию транснациональных логистических сетей;

переходом ведущих стран мира, включая Украину, на путь устойчивого развития, что означает создание инновационного производства, обеспечение социальной стабильности и сбережение окружающей среды для будущих поколений;

появлением новых геоэкономических центров, прежде всего Китая, Индии, России, Бразилии, что заметно изменит структуру материально-товарных информационных и финансовых потоков;

развитием электронной экономики и торговли, что будет выравнивать шансы новых и хорошо известных компаний, создаст возможность взаимодействия предприятий в режиме "реального времени";

широким развитием аутсорсинга, управления цепями поставок через логистических 3PL и 4PL-провайдеров, что приведет к резкому снижению уровня запасов и затрат в товародвижении.

Профессиональный логист сегодня – человек деятельный, креативный, знающий, коммуникабельный, с быстрым и гибким мышлением, ответственный, нацеленный на результат.

Научн. рук. Дзёбко И. П.

Литература: 1. Семененко А. И. Логистика. Основы теории / А. И. Семененко, В. И. Сергеев. – СПб.: Союз, 2003. – 544 с. 2. Аникин Б. А. Коммерческая логистика: Учебник / Б. А. Аникин, А. П. Тяпухин. – М.: ТК Велби; Изд. "Проспект", 2007. – 432 с. 3. Дыбская В. В. Логистика: Учебник / В. В. Дыбская, Е. И. Зайцев, В. И. Сергеев, А. Н. Стерлигова; [Под ред. В. И. Сергеева. – М.: Эксмо, 2008. – 944 с. 4. Миротин Л. Б. Введение в коммерческую логистику: Учебно-практическое пособие / Л. Б. Миротин, А. К. Покровский. – М.: Изд. "Альфа-Пресс", 2008. – 336 с. 5. Крикавський С. Логістика. Основи теорії: Підручник. – Львів: Національний університет "Львівська політехніка", "Інтелект-Захід", 2004. – 416 с. 6. Таньков К. М. Виробнича логістика: Навч. посібн. / К. М. Таньков, О. М. Тридід, Т. О. Колодизєва. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004. – 352 с.

Студент 3 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ПРОБЛЕМНІ ПИТАННЯ ОПТИМАЛЬНОГО РОЗМІЩЕННЯ РОЗПОДІЛЬЧИХ ЦЕНТРІВ

У сучасних умовах питанням розподільчих центрів приділяється достатньо уваги. Але такі питання найчастіше стосуються інвестиційної привабливості розбудови розподільчих центрів. Тобто на сьогодні практично не ставляться і не вирішуються питання щодо оптимального розміщення розподільчих центрів, але ж мережа, через яку здійснюється розподіл матеріального потоку, є значним елементом логістичної системи. Побудова мережі розподільчих центрів суттєво впливає на витрати, які виникають у процесі доведення товарів до споживачів, а через них і на кінцеву вартість реалізованого продукту.

Теоретично обґрунтовані і на практиці перевірені методи аналізу дозволяють знайти таку схему розміщення потужностей, яка забезпечувала б підприємствам максимально економічні та конкурентні переваги.

У сучасних ринкових умовах, які характеризуються процесами глобалізації та інтеграції, постає актуальна проблема розміщення виробничих об'єктів. Велике значення має розміщення розподільчих центрів, які обслуговують роздрібні торговельні точки, оскільки це впливає на економію витрат та ефективне управління виробництвом і потоком матеріалів у процесі руху уздовж всього ланцюга постачань.

Означена проблема не є новою. Висвітленням цього питання займалися такі провідні іноземні вчені, як Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Даніель Л. Вордлоу, Доналд Дж. Бауерсокс, Д. Уотерс та ін. Серед вітчизняних вчених можна виділити Ю. В. Пономарьову, А. М. Гаджинського, І. І. Бажина, Б. А. Анікіна, В. В. Волгіна.

Метою статті є дослідження проблемних питань оптимального розміщення розподільчих центрів та аналіз головних методів вибору місця розташування складів, а також факторів, які впливають на цей вибір. Для досягнення мети статті були поставлені та вирішені такі завдання: ознайомлення зі стратегією розташування розподільчих складів; аналіз існуючих методів вибору місця розташування складу та розгляд факторів, які впливають на цей вибір.

Розподільчий центр – це складський комплекс, який отримує товари від підприємств-виробників або від підприємств оптової торгівлі і розділяє їх більш дрібними партіями замовникам (підприємствам дрібнооптової та роздрібно торгівлі) через свою або їх товаропровідну мережу [1, с. 145].

Едгар Гувер розробив три принципові стратегії розташування розподільчих складів: поблизу від ринків збуту, поблизу від виробництва або проміжне розташування [2 – 4].

Розташування складів поблизу ринків збуту полегшує поповнення запасів клієнтів. Географічні розміри ринку, який обслуговується такими складами, залежать від бажаної швидкості постачань, від середнього розміру замовлення і від величини питомих витрат на місцеве транспортування. Головними критеріями роботи таких складів є забезпечення належної якості обслуговування або мінімізації логістичних витрат. Такі склади часто зустрічаються в торгівлі харчовими продуктами або промисловими товарами масового користування.

Розташування складів поблизу виробництва полегшує нагромадження потрібного для постачання споживачів асортименту продукції. Таке розташування складів дозволяє відправляти споживачам змішані вантажі за консолідованими тарифами.

За проміжного розташування складів між виробництвом і споживанням склади працюють за тією ж схемою, що і склади, розташовані поблизу виробництва: накопичують повний асортимент продукції й відправляють замовникам змішані партії товарів за пільговими тарифами [3, с.118].

Кількість, потужність, розташування і функції розподільчих центрів залежать від розмірів матеріальних потоків, стратегії і фінансового стану підприємства, яке проектує мережу розподільчих центрів. При цьому враховуються такі фактори: вартість транспортування, складської переробки вантажів, складування вантажів, оформлення замовлень і системи управління, рівень обслуговування клієнтів [3, с.118].

Джеймс С. Джонсон розглядає такі фактори: розташування сировини від місця їх подальшого використання; населення, яке можна розглянути як ринок збуту товарів, так і джерело робочої сили; податки та субсидії при будівництві розподільчого центру; пошук та задоволення споживачів; вартість енергії та показники, які впливають на матеріальний потік [5, с. 300 – 325].



Відповідно до обраної стратегії розташування товаропровідна мережа може бути організована як централізована структура (з єдиним великим розподільчим центром) і децентралізована структура (з декількома дрібними розподільчими центрами) [1, с.145 – 147].

У центральній товаропровідній мережі розподільчий центр направляє товари, виготовлені підприємством-виробником, кінцевим або проміжним споживачам у різні регіони країни (оптовим чи дрібнооптовим посередникам або безпосередньо в роздрібну торгову мережу).

При децентралізованій розподільчій системі загальні матеріальні запаси і вартість декількох розподільчих центрів будуть більшими, ніж у попередньому варіанті. Однак вартість доставки товарів споживачам буде меншою через те, що розподільчі центри знаходяться на території товарних ринків, поблизу споживачів.

Однією з важливих і непростих задач під час проектування розподільчих систем є вибір варіанта розміщення розподільчих центрів. Задачу розміщення розподільчих центрів можна сформулювати як пошук оптимального рішення. Наукою і практикою вироблені різноманітні методи рішення задач обох видів [2; 3; 6].

Метод повного перебору, згідно з яким задача вибору оптимального місця вирішується повним перебором і оцінюванням всіх можливих варіантів розміщення розподільчих центрів і виконується на ЕОМ методами математичного програмування. Однак на практиці в умовах розгалуження транспортних мереж метод може виявитися не придатним, тому що кількість можливих варіантів у міру збільшення масштабів мережі, а з ними і трудомісткість вирішення, зростають за експонентою.

Евристичні методи, які ефективні для вирішення великих практичних задач, дають близькі до оптимального результати за невисокої складності розрахунків, однак не забезпечують отримання оптимального рішення. Метод, заснований на правилі Парето, тобто на попередній відмові від великої кількості очевидних неприйнятних варіантів. Проблема скорочується до керованих розмірів з погляду кількості альтернатив, які необхідно оцінити.

Метод визначення центру ваги використовується для визначення місця розташування одного розподільчого центру. Для цього використовується метод накладення мережі координат на карту потенційних місць розташування складів. Система мережі дає можливість оцінити вартість доставки від кожного постачальника до ймовірного складу і від складу кінцевого споживача, а обирають варіант, який визначається як центр маси. Розв'язання задачі розташування щодо відстані координати географічної точки, від якої сума відстаней до всіх пунктів попиту мінімальна. В основі цього підходу лежать припущення, що транспортні витрати є функцією виключно відстані. Тим самим передбачається, що варто мінімізувати сумарну відстань перевезень, ми отримуємо оптимальне за витратами місце для складу. Головним недоліком цього підходу є нехтування вагою і часом. Застосування цього методу має ще одне обмеження. На моделі відстань від пункту споживання матеріального потоку до розміщення розподільчого центру обчислюється за прямою. Через це модельований район повинен мати розвинуту мережу доріг, оскільки інакше буде порушено основний принцип – принцип подібності моделі і модельованого об'єкта [5, с. 316 – 318].

Метод пробної точки дозволяє визначити оптимальне місце розташування розподільчого складу у випадку прямокутної конфігурації мережі автомобільних доріг на ділянці, яка обслуговується. Суть методу полягає у послідовній перевірці кожного відрізка ділянки, яка обслуговується [3, с. 118 – 123].

Кожна стратегія розташування розподільчого центру має свої недоліки і переваги. Стратегія розташування складів поблизу ринків збуту економічно виправдана, оскільки це найдешевший спосіб швидкого поповнення запасів. Перевагою стратегії, яка передбачає розташування складів поблизу виробництва є підвищений рівень сервісу, який поширюється на весь асортимент продукції, яка постачається.

Таким чином, найкращою товаропровідною мережею з розподільчими центрами є та, що забезпечує найвищий рівень обслуговування споживачів за мінімальними загальними затратами.

Перевага централізованої структури полягає у зниженні запасів зберігання на складі готової продукції підприємства-виробника. При цьому основним недоліком є великі транспортні витрати на доставку товарів численним споживачам – замовникам товарів.

Децентралізовані розподільчі системи можуть гнучко реагувати на ситуацію на ринках, але у невеликих регіональних складах важко домогтися такої ж низької собівартості переробки вантажів, як у великому автоматизованому розподільчому центрі.

Наук. керівн. Дзьобко І. П.

Література: 1. Маликов О. Б. Деловая логистика. – Спб.: Политехника, 2003. – 223 с. 2. Бауэрсокс Дональд Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок / Дональд Дж. Бауэрсокс, Дейвид Дж. Клосс / Пер. с англ. – 2-е изд. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005. – 640 с. 3. Пономарьова Ю. В. Логістика: Навч. посібн. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 328 с. 4. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок / Пер. с англ. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 503 с. 5. Джонсон Джеймс С. Современная логистика. / Джеймс С. Джонсон, Дональд Ф. Вуд, Дэниел Л. Вордлоу, Поль Р. Мерфи-мл.; [Пер. с англ. – 7-е изд. – М.: Изд. дом "Вильямс", 2002. – 624 с. 6. Танько К. М. Виробнича логістика: Навч. посібн. / К. М. таньков, О. М. Тридід, Т. О. Колодізева. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2004 – 352 с.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ

Имеется предприятие оптовой торговли, деятельность которого будем рассматривать как сложную экономическую систему с множеством элементов (узлов) функционирования. Для проведения анализа воспользуемся методами имитационного моделирования, так как именно с его помощью можно в точности отследить, как функционирует система и какие роли выполняют ее взаимодействующие элементы. Зачастую на практике предприятию очень важно достичь максимальной эффективности управления всеми элементами для наилучшего контроля и управления, а также для уменьшения затрат, а в нынешних условиях, когда продажи падают и предприятию нужно остаться на плаву, просто необходимо прибегать к моделированию своей деятельности на будущее [1].

Рассмотрим самую простую систему предприятия оптовой торговли.

Имеется 7 элементов, которые обмениваются между собой информацией и взаимодействуют. Рассмотрим, чем занимается каждый отдел в отдельности и как он взаимодействует с другими отделами.

Отдел маркетинга – отдел, в котором производится выработка решений по воплощению в жизнь маркетинговой стратегии предприятия, производится аудит рынков сбыта продукции, тенденции поведения потребителей и исследуются уровни продаж и факторы, влияющие на них.

Отдел менеджеров – занимается непосредственной работой с покупателями, то есть происходит поиск новых рынков сбыта, новых покупателей. Производится прием заявок и их обработка. После чего они передаются в операторский отдел.

Операторский отдел – обрабатывает заявки с менеджерского отдела, проверяет договора покупателей, вносит новых покупателей. Идет техническая работа по набору заказов, заключению договоров.

Бухгалтерия – выполняет функции кассы, принимает платежи, оформляет счета, то есть занимается финансовыми вопросами фирмы.

Логистический отдел – производит обработку заказов, оформленных менеджерами, вырабатывает оптимальные пути доставки товара покупателю.

Отдел доставки – занимается непосредственной доставкой продукции покупателю.

Склад – выполнение складских работ.

И так, путем совместных усилий всех этих структурных единиц, предприятие выполняет свою основную функцию – продажу продукции и получение из этого прибыли [2].

Рассмотрим, какая информация может поступать и исходить от каждого из них. Ключевым звеном при этом является, как ни странно, менеджерский отдел – именно он получает живую информацию в виде заказов от покупателей, то есть является первоисточником для запуска работы цикла. Полученная им информация обрабатывается и поступает в операторский отдел, где она уточняется и вводится в БД, откуда в виде накладных поступает на вторичную обработку им же. Вторая ветка информации передается логистическому отделу, где происходит ее анализ для составления оптимальных маршрутов доставки для уменьшения затрат на транспортировку. Эта информация в виде маршрутных листов поступает в операторский отдел, где в соответствии с маршрутами сводными подкрепляются накладные, и отправляются в транспортный отдел (отдел доставки). На пути к складу эти данные еще раз проверяются на наличие технических ошибок и соответствия законодательным актам, после чего производится отгрузка продукции и развозка по маршрутам [3].

Рассмотрев функционирование предприятия оптовой торговли, можна сделать такие выводы:

1) в связи с тем, что внутри предприятия происходит большой кругооборот информации, ему необходимо постоянно пересматривать количество операторов и логистов, так как на них приходится большая информационная нагрузка. Недобор специалистов надлежащей квалификации может повлиять на то, что при отгрузке продукции будут ошибки или неточности в заказах, более того, возможны очереди, если предприятие торгует сезонной продукцией.

2) также следует обратить внимание на количество и качество отгрузки продукции, так как на практике заказанный товар покупателю в сезонную торговлю нужно ждать несколько дней и при этом терпеть убытки [4]. Поэтому, предприятию нужно четко знать, сколько продукции нужно отгрузить и как обеспечить бесперебойные поставки;

3) постоянно нужно проводить мониторинг деятельности менеджеров по продажам, именно они отвечают за заказы и количество покупателей, соответственно отслеживая количество своих покупателей, предприятие может заниматься планированием своей деятельности;

Таким образом, предприятию стоит постоянно совершенствовать свою структуру. Это может быть как простое подведение к необходимому минимуму, так и сезонное расширение штата для получения максимальной прибыли от реализации. Для оптимального управления предприятием в условиях мирового кризиса предприятию нужно постоянно отслеживать тенденции на рынке и адекватно на них реагировать, что собственно и осуществляется с помощью моделирования своей деятельности и построения прогнозов на будущее на основании текущего состояния внутренней и внешней среды предприятия.

Научн. рук. Яценко Р. Н.

Литература: 1. Анфилатов В. С. Системный анализ в управлении. – М.: Финстат, 2002. 2. Полякова О. Ю. Текст лекций "Построение и эксплуатация имитационных моделей" курса "Имитационное моделирование". – Харьков: Изд. ХГЭУ, 1999. 3. Додонова И. В. Моделирование финансово-экономической деятельности предприятия: Учебн. пособ. / И. В. Додонова, В. Д. Ковалева. – М.: Изд. Кно-Рус., 2009. 4. Голиков Е. А. Оптовая торговля. Менеджмент. Маркетинг. Логистика. Финансы. Безопасность. – СПб.: Экзамен, 2004.

УДК 330.322.1

Калиманов О. В.

Студент 4 курса
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ АНАЛИЗА ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ СТРАНЫ В СРЕДЕ ВРwIN

Рассматривая любую страну с рыночной экономикой можно увидеть большое количество различных аспектов ее жизни, а также множество показателей, по которым складывается впечатление о ее благосостоянии, уровне развития и жизни. Одним из важнейших критериев является инвестиционная привлекательность. Она описывается несколькими важными факторами, от которых напрямую зависит приток капитала в страну, а соответственно и ее потенциальные возможности к развитию. В свою очередь эти факторы основываются на многих показателях жизни страны. Инвестиции являются одним из важнейших элементов, на котором основывается экономика и благосостояние государства, развитие производства, предпринимательства и бизнеса [1].

Факторами инвестиционной привлекательности страны являются, в основном, определенные макроэкономические показатели развитости страны в целом, зависящие от развития производства, уровня развития технологий, уровня жизни и многих других, связанных между собой параметров, объединяя которые можно составить цельную картину инвестиционной привлекательности той или иной страны или региона [2;3]. От уровня развития и состояния этих факторов зависит практически вся жизнь экономики любой страны. Сейчас им уделяется огромное внимание, но улучшение их показателей является долгосрочным и достаточно сложным заданием [3]. Целью данной работы является построение модели анализа инвестиционной привлекательности страны в среде ВРwIn. Для этого выделяются основные факторы, влияющие на неё:

1. Уровень экономического роста.
2. Политическая стабильность.
3. Размеры рынка.
4. Зависимость от иностранной помощи.
5. Размеры внешнего долга.
6. Конвертируемость валюты.
7. Инфляционная стабильность валюты.
8. Уровень внутренних накоплений.
9. Уровень развития инфраструктуры.

Выбор данного пакета для моделирования бизнес-процессов объясняется наглядностью представления структуры исследуемого объекта с выделением внутренних и внешних факторов, а также входных и выходных элементов системы.

Входным элементом модели анализа инвестиционной привлекательности страны являются инвестиции в экономику страны. Выходным элементом данной системы является экономический рост страны и рост ВВП, подъём экономики страны в целом за счёт вложенных в национальную



экономику средств, при этом будет наблюдаться рост ВВП. К основным внутренним факторам, влияющим на инвестиционную привлекательность страны, отнесём размеры рынка, уровень внутренних накоплений, уровень развития инфраструктуры, политическую стабильность, уровень экономического роста страны, инфляционную стабильность валюты.

К основным внешним факторам данной модели относятся размеры внешнего долга, конвертируемость национальной валюты, зависимость от иностранной помощи.

Построенная в среде BPwin IDEF0-диаграмма имеет вид (рисунок).

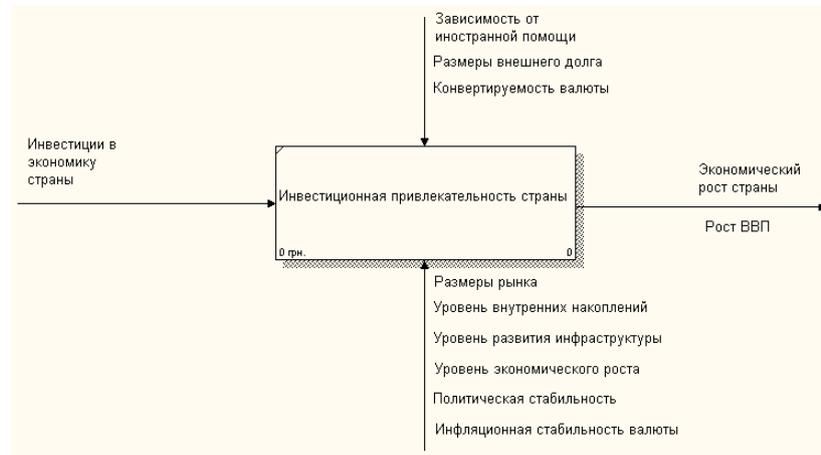


Рис. IDEF0-диаграмма, построенная в среде BPwin

Данная модель может быть использована для анализа инвестиционной привлекательности стран, в ней отражены основные внутренние и внешние факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность страны для иностранных инвесторов. Её анализ позволит сформировать более чёткую картину о формировании инвестиционной привлекательности страны и выделить наиболее значимые факторы, которые негативно влияют на неё, с целью их изменения для повышения инвестиционной привлекательности страны.

Научн. рук. Клебанова Т. С.

Литература: 1. Палий В. Ф. Финансовые операции. – М.: Бератор-Пресс, 2003. 2. Попков В. П. Экономика и организация инвестиций / В. П. Попков, В. П. Семенов. – СПб., 2001. 3. Лимитовский М. Инвестиции на развивающихся рынках. – М.: "ИКП Дека", 2003.

Кызыма А. В.

УДК 330.44:669

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ЭКОНОМЕТРИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ ПРИБЫЛИ МЕТАЛЛУРГИЧЕСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В процессе исследования формализованных зависимостей экономических объектов в динамике возникает необходимость учитывать одновременно пространственный и временной разрезы. Для этого существует класс эконометрических моделей, которые строятся на панельных данных [1].

Целью данной работы является выявление зависимости прибыли предприятий от ряда факторов. В качестве зависимой переменной будет взята прибыль (Y) этих предприятий, в качестве независимых – основные средства (X_1), долгосрочные финансовые инвестиции (X_2), дебиторская (X_3) и кредиторская (X_4) задолженности. В качестве исходных рассматриваются бухгалтерские балансы 13 предприятий металлургической отрасли Украины за период с 2001 по 2007 гг. [2].

© Кызыма А. В., 2009



Необходимо построить эконометрические модели с параметром a_0 (свободным членом), без параметра a_0 , а также модели с фиксированными и случайными эффектами. Затем осуществляется сравнение этих моделей, оценка их качества и проверка на адекватность. В случае необходимости исключаются незначимые входные факторы, а также учитывать запаздывание влияния экзогенных переменных на эндогенную, то есть можно реализовать модель с временным лагом.

Модели панельных данных сочетают в себе как данные пространственного типа, так и данные типа временных рядов. К преимуществам таких моделей относят увеличение информационной базы, возможность учитывать неоднородность объектов одновременно со спецификой динамики процессов, возможность построения более сложных моделей, решение проблемы мультиколлинеарности, получение робастных оценок.

Модели с панельными данными строятся с использованием программного продукта Eviews [3] и Gretl [4]. Ниже приведено описание этих моделей.

1. Модель без свободного члена (параметра a_0) имеет вид [1]:

$$Y_{Pi} = a(1) \times X1_{Pi} + a(2) \times X2_{Pi} + a(3) \times X3_{Pi} + a(4) \times X4_{Pi},$$

где Pi – предприятия, a_i – коэффициенты при факторах.

Исходя из коэффициентов при переменных, все логично – все факторы кроме кредиторской задолженности положительно влияют на величину прибыли. Критическое значение критерия Стьюдента = 1,66 (для уровня значимости 0,05 и числом степеней свободы 86), все параметры значимы. Коэффициент детерминации достаточно высок – 0,84. По критерию Фишера модель адекватна. По статистике Дарбина-Уотсона – зона положительной автокорреляции.

2. Модель с параметром a_0 имеет вид [1]:

$$Y_{Pi} = a_0 + a(1) \times X1_{Pi} + a(2) \times X2_{Pi} + a(3) \times X3_{Pi} + a(4) \times X4_{Pi}.$$

Все параметры по критерию Стьюдента значимы. Коэффициент детерминации немного ниже – 0,8. По критерию Фишера модель адекватна. По статистике Дарбина-Уотсона – зона положительной автокорреляции.

3. Модель со случайными эффектами имеет вид [5]:

$$Y_{Pi} = \mu(i) + a_0 + a(1) \times X1_{Pi} + a(2) \times X2_{Pi} + a(3) \times X3_{Pi} + a(4) \times X4_{Pi}.$$

Все параметры, кроме X_2 (долгосрочные финансовые инвестиции), по критерию Стьюдента значимы. Коэффициент детерминации достаточно высок – 0,86. По статистике Дарбина-Уотсона – зона положительной автокорреляции.

В модели со случайными эффектами, которая реализованная в пакете Gretl, также все параметры, кроме X_2 статистически значимы. Информационный критерий Акаике = 2740,18, Шварца = 2752,73, Ханнана-Куина = 2745,25.

4. Модель с фиксированными эффектами имеет вид [5]:

$$Y_{Pi} = a_0(i) + a(1) \times X1_{Pi} + a(2) \times X2_{Pi} + a(3) \times X3_{Pi} + a(4) \times X4_{Pi}.$$

Все параметры по критерию Стьюдента значимы. Коэффициент детерминации высокий – 0,94. По критерию Фишера модель адекватна. По статистике Дарбина-Уотсона – зона положительной автокорреляции. В модели с фиксированными эффектами, которая реализованная в пакете Gretl, параметры, X_2 и X_4 статистически незначимы. Информационный критерий Акаике = 2676,33; Шварца = 2719,01; Ханнана-Куина = 2693,55.

Положительные фиксированные коэффициенты имеют только "Запорожсталь", "Енакиевский металлургический завод" и "Металлургический комбинат "Азовсталь", а, следовательно, эти предприятия являются экономически более эффективными.

5. Модель с фиксированными эффектами и с учетом временного лага равным 2. Все параметры, кроме X_2 , по критерию Стьюдента значимы. Коэффициент детерминации самый высокий – 0,98. По критерию Фишера модель адекватна. По статистике Дарбина-Уотсона – зона неопределенности. По критерию Шварца (2714,99) и Ханнана-Куина (2692,52) данная модель лучше, чем с четырьмя факторами.

6. Модель с фиксированными эффектами и лагом равным 2 с исключенными долгосрочными финансовыми инвестициями (X_2) и кредиторской задолженностью (X_4). Все параметры по критерию Стьюдента значимы. Коэффициент детерминации практически не изменился – 0,97. По критерию Фишера модель адекватна. По статистике Дарбина-Уотсона – зона неопределенности. Следовательно, данная модель зависимости прибыли от основных средств и дебиторской задолженности является наиболее качественной, так как высокий коэффициент детерминации и все параметры значимы. Положительные фиксированные коэффициенты имеют только "Запорожсталь" и "Металлургический комбинат "Азовсталь". Исходя из информа-



ционных критериев Акайка (1942,36), Шварца (1974,98) и Ханана-Куина (1955,23), данная модель лучше, чем без лага.

Таким образом, в данной работе построена эконометрическая модель прибыли металлургических предприятий, которая учитывает пространственный и временной разрезы.

Научн. рук. Клебанова Т. С.

Литература: 1. Елисеева И. И. Эконометрика: Учебник. – 2-е изд. М.: Финансы и статистика, 2007. – 575 с. 2. <http://www.smida.gov.ua>. 3. <http://www.eviews.com>. 4. Allin Cottrell. Gretl user's guide. – Wake Forest university, 2008. 5. Эконометрика для подготовленных: Курс лекций / Сост. С. А. Анатольев. – М.: Рос. эконом. школа, 2003. – 64 с.

Новиков Ю. В.

УДК 330.341.1

Студент 4 курсу

факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ ПРЕДПРИЯТИЯ

Сегодня мы живем в эпоху инноваций. Окружающий нас мир постоянно изменяется под воздействием движущих сил. Экономика, широкомасштабные социальные и политические изменения, демографическая ситуация, высокие технологии, появляющиеся на мировом рынке, а также развитие теории организации систем – все это способствует появлению инновационных решений. Инновации необходимы для того, чтобы фирмы, организации имели возможность: оставаться в бизнесе; получать преимущество в конкурентной борьбе; повышать качество продукции и услуг; восхищать потребителей; привлекать и сотрудничать с наилучшими исполнителями.

Объектом инновационной деятельности выступает процесс разработки техники и технологических предприятиями, находящимися на территории Украины, независимо от формы собственности.

Субъектами инновационной деятельности могут выступать юридические лица независимо от форм собственности, физические лица, иностранные организации и граждане, а также лица без гражданства, участвующие в инновационной деятельности.

Вопросы управления инновационной деятельностью на различных уровнях иерархии является объектом исследований многих отечественных и зарубежных ученых. Большая часть исследований связана с различными аспектами функционирования систем управления инновационной деятельностью на уровне предприятия и подходов к ее моделированию. Это работы таких ученых, как В. Г. Мединский, И. А. Павленко, Н. И. Чухрай, Д. О. Новиков, А. И. Яковлев, Л. М. Оголева и многих других.

Применение методов экономико-математического моделирования в исследовании процессов управления инновационной деятельностью предприятия требует определения всех элементов рассматриваемой системы управления, учета всех возможных взаимосвязей между элементами, выполнение функций и задач. Поэтому начинать исследование системы управления инновационной деятельностью предприятия следует с применением системного подхода.

Управление инновационной деятельностью предполагает использование следующих основных методов:

- управление ресурсами;
- управление процессами;
- управление корпоративными знаниями.

Традиционная модель, используемая в первой группе методов, представляет организацию как совокупность ресурсов (финансовых, материальных и др.). Основная цель управления в ходе инновационной деятельности при данном подходе состоит в обеспечении необходимыми ресурсами проектов, принятых к исполнению, а также контроль за использованием этих ресурсов.

Методы управления данной группы описываются моделями, ряд из которых стал фактически стандартом (GAAP, MRP II, ERP) [1].

Во второй группе методов управления организация, реализующая инновационные проекты, рассматривается как совокупность бизнес-процессов, каждый из которых представляет собой набор взаимосвязанных процедур или действий, которые используют ресурсы предприятия для удовлетворения потребностей заказчика. Фактическим стандартом здесь является технология Workflow – разработка ассоциации Workflow Management Coalition [2].

© Новиков Ю. В., 2009

С точки зрения системы управления инновационной деятельностью особого внимания заслуживает метод BPR – Business Processes Reengineering, предложенный М. Хаммером (1993 г.) [3], в развитие подходов Total Quality Management (TQM) и Continuous Process Improvement (CPI) Э. Деминга [4].

В дополнение к существующим подходам Хаммер выдвинул следующие основные положения, диктуемые изменившейся ситуацией в бизнесе:

- приоритетность внедрения новых технологий;
- работа на будущие потребности заказчика;
- работа с заказчиком и партнерами в режиме "24*365" в любой точке мира;
- создание условий для роста мобильности персонала компании;
- ориентация на резкое снижение числа работников и других затрат, включая затраты времени на реализацию функций.

В третьей группе методов управления организация рассматривается как совокупность небольших коллективов, решающих общую задачу. Главная цель управления – координация и обеспечение быстрого поиска информации в базе корпоративных знаний для самостоятельного принятия решений участниками проекта.

В данной работе мы представили структуру управления инновационной деятельностью предприятия, а так же разбили данный процесс на отдельные этапы.

Входом в нашу систему будут ресурсы, потребность рынка и мировые достижения науки и техники. Ресурсы могут быть самыми разнообразными: финансовые, информационные, кадровые, производственные, интеллектуальные. Потребность рынка будет отражать сложившуюся ситуацию во внешней среде предприятия, а именно: спрос, предпочтения, интересы. Информация о рыночной среде наиболее важна, так как она в большей степени помогает определить выгодную тактику и выделить главную цель инновационной деятельности.

На процесс инновационной деятельности большое влияние оказывает государство. Государство стимулирует развитие инновационных процессов путем предоставления кредита на льготных условиях через специальные правительственные инвестиционные фонды, поддержки некоммерческих исследовательских институтов и кооперирование компаний в целях научных исследований с освобождением их от уплаты налогов.

Оказывать влияние на инновационный процесс внутри предприятия могут научные сотрудники, инженеры, администраторы, директора, управляющие и др.

Результатом инновационного проекта является инновационный продукт. Законом Украины "Про инновационную деятельность" [5] дано определение инновационного продукта. Инновационный продукт – как результат выполнения инновационного проекта и научно-исследовательской разработки новой технологии или продукции, которая соответствует таким требованиям: является реализацией объекта интеллектуальной собственности, на которую производитель продукта имеет государственные охраняемые документы или лицензию; в Украине этот продукт произведен впервые, или если не впервые, то сравнительно с другим аналогичным продуктом, представленным на рынке, – он является конкурентоспособным и имеет значительно превосходящие технико-экономические показатели.

Таким образом, с учетом сказанного выше, можно выделить следующие составляющие инновационного процесса (рисунок).

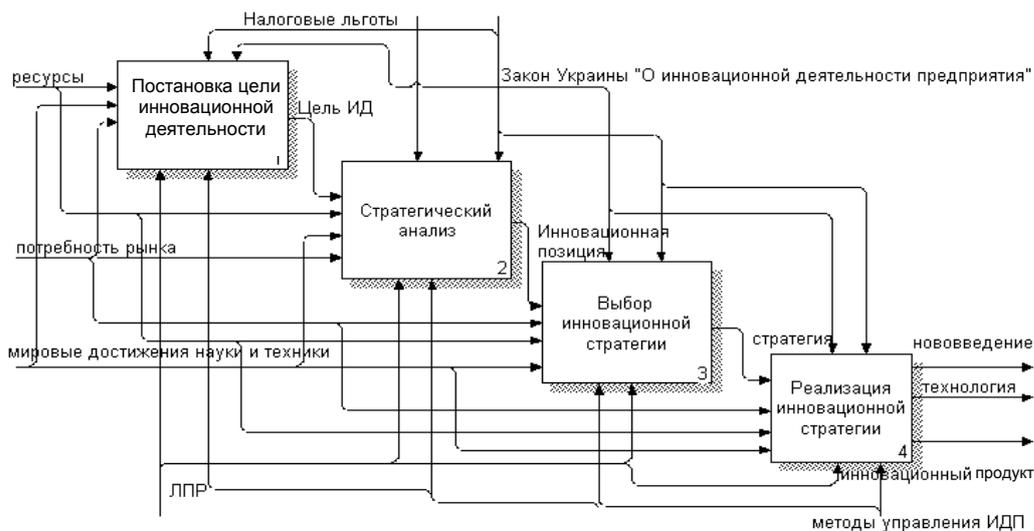


Рис. Процесс инновационной деятельности на предприятии

Каждый этап является неотъемлемым и важным, а так же имеет свои экономические особенности. Результатами инновационной деятельности на этапе фундаментальных исследований являются научные знания, теории и открытия; на этапе прикладных исследований – результаты



НИР; на этапах проектных, конструкторских, технологических работ – научно-технические проекты в области создания наукоемких, инжиниринговых систем с кадровым сопровождением.

Таким образом, применение системного подхода является важным этапом исследования процессов управления инновационной деятельности предприятия, поскольку позволяет выделить элементы системы, функции, определить решаемые задачи, их взаимосвязь, результат функционирования системы, что в дальнейшем позволяет применить для моделирования необходимые методы и модели.

Научн. рук. Карпец О. С.

Литература: 1. Малышева Л. Контроллинг на предприятии // Открытые системы. – №1 – 2. – 2000. 2. Бурков В. Н. Как управлять проектами / В. Н. Бурков, Д. А. Новиков. – М: СИНТЕГ-ГЕО, 1997. – 188 с. 3. Хаммер М. Reengineering The Corporation: A Manifesto for Business Revolution? 1993. – 324 с. 4. Смааланд С. Доктор У. Э. Деминг – отец революции в области качества // Европейское качество. – 2002. – № 3. 5. Закон Украины "Про инновационную деятельность" // www.rada.gov.ua. 6. Абдалах А. А. Методический подход к оценке экономической эффективности инновационного проекта по фазам его жизненного цикла. – Днепропетровськ: ДНУ, 2004. – Выпуск 197. – С. 777 – 784. 7. Гаман М. Особливості державного управління у сфері інноваційної діяльності // Вісник Національної академії державного управління. – 2004. – № 4. – С. 158 – 165. 8. Закон України "Про наукову та науково-технічну діяльність" // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 12. – С. 165 – 168.

Пельх И. И.

УДК 330.43(075.8)

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АДАПТИВНЫЕ МОДЕЛИ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЯ

В настоящее время отечественные промышленные предприятия функционируют в условиях ужесточения конкуренции, сопряженной с мировым экономическим кризисом. Нестабильность экономической конъюнктуры, повышение требований потребителей к производимым продуктам в значительной степени усложняют процесс прогнозирования. Формирование процессов, обеспечивающих конкурентоспособность предприятия в краткосрочной перспективе, требует критического анализа и пересмотра инструментов планирования как составных элементов системы управления с учетом условий бизнес-среды и индивидуальности каждого участника хозяйственной деятельности.

Объектом исследования в данной работе рассматривается динамика получения прибыли от продаж в квартальном разрезе частного предприятия ООО "Енисей". Данное предприятие функционирует на рынке строительных услуг. Специализация поведения данного рынка является сезонным. Для прогнозирования данных процессов наиболее часто используются различные адаптивные модели с учетом сезонности. При построении модели были исследованы квартальные данные объемов продаж за исследуемый период, охватывающий с 2002 по 2008 год поквартально.

Динамика поведения данных показателей (размер прибыли) от реализации данной области деятельности носит сезонный характер. Для моделирования данных процессов необходимо использовать адаптивные модели, которые позволяют учесть сезонность.

Наиболее широко в практике используются модели Хольта–Уинтерса и Тейла–Вейджа [1].

Модель Хольта–Уинтерса используется для прогнозирования временных рядов, которые содержат мультипликативную сезонную компоненту и имеет вид:

$$Y_{t+j} = (a_0(t) + a_1(t)j) \times S(t+j-k).$$

Для нахождения параметров a_0 , a_1 , S используется экспоненциальное сглаживание. Коэффициент сезонности определяется по формуле:

$$V_t = Y_t / a_0(t) \quad \delta(t) = \alpha_0 V_t + (1 - \alpha_2) \times S(t-k),$$

© Пельх И. И., 2009

и применяется процедура Хольта:

$$a_0(t) = \alpha_0 - u_t + (1 - \alpha_0)(a_0(t - 1) + a_1(t - 1)) \quad 0 < \alpha_0 < 1$$

$$a_1(t) = \alpha_1(\alpha_0(t) - \alpha_0(t - 1)) + (1 - \alpha_1)(a_1(t - 1) + a_1(t - 1)) \quad 0 < \alpha_1 < 1$$

$$u_t = y_t / \delta(t).$$

Модель Тейла–Вейджа используется для прогнозирования временных рядов, которые содержат аддитивную сезонную компоненту:

$$Y_{t+j} = (a_0(t) + a_1(t)j) + S(t+j-k).$$

Коэффициент сезонности определяется по формуле:

$$V_t = y_t - a_0(t)$$

$$\delta(t) = \alpha_0 V_t + (1 - \alpha_0) \times S(t - k).$$

По исходным данным мы не можем определить амплитуду колебаний для выбора адаптивной модели с учетом мультипликативного или с учетом аддитивного расчета сезонной компоненты, поэтому расчет был проведен для двух моделей.

Результаты расчетных значений по данным моделям приведены на рисунке.

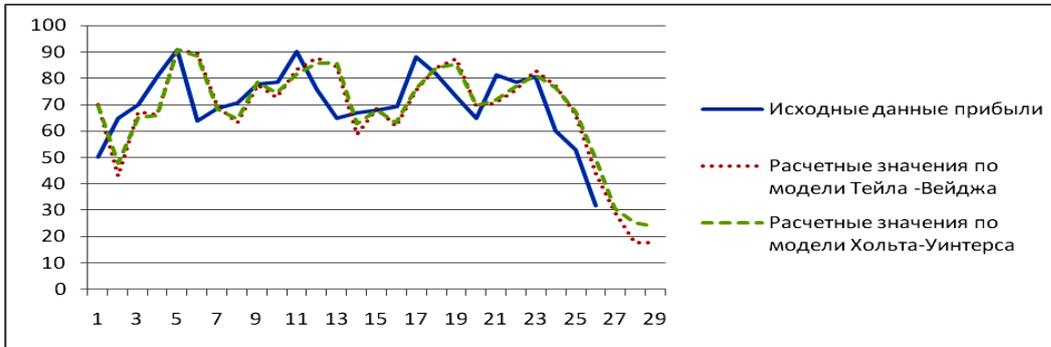


Рис. Результаты моделирования

Для определения качества построенных моделей используется критерий средней абсолютной процентной ошибки (m.a.p.e.), который определяется:

$$m.a.p.e. = \frac{1}{n} \sum \frac{|e_i|}{y_i} \times 100\% .$$

Определив данный критерий получили, что модель Хольта–Уинтерса имеет меньшую ошибку (m.a.p.e.) равную 11,96, а в модели Тейла–Вейджа m.a.p.e. = 12,38547. Интерпретировать значение данного критерия можно следующим образом. Если m.a.p.e. > 10%, то можно говорить об удовлетворительном качестве модели [2].

Используя данную модель, получим прогноз на несколько периодов 2009 года, представленный в таблице.

Таблица

Результаты прогнозов

	Модель Тейла–Вейджа	Модель Хольта–Уинтерса
прогноз	29,5850	30,66733
	17,9311	25,11119
	17,8243	23,79434
m.a.p.e.	12,38	11,96

Прогнозируемые значения на 2009 год показывают, что наблюдается спад прибыли предприятия. Это связано с нестабильностью экономической ситуации как в стране так и в мировом масштабе. Поэтому результаты прогнозов по данным моделям показывают, что необходимо

использовать одну из адаптивных моделей для принятия решений в области маркетинговой стратегии, рекламы или перераспределение средств для оптимального их использования и повышение показателя прибыли.

Научн. рук. Сергиенко Е. А.

Литература. 1. Мхитарян В. С. Эконометрика. – М.: Проспект, 2009. – 384 с. 2. Тихонов Э. Е. Методы прогнозирования в условиях рынка. – Невинномысск, 2006. – 221 с. 3. Бриллинджер Д. Временные ряды. Обработка данных и теория. – М.: Мир, 1980. – 536 с.

Подлесный О. Ю.

УДК 658.15.003.12

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ОЦЕНКА ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Под финансовым состоянием понимается способность предприятия финансировать свою деятельность. Для развития и не допущения банкротства предприятия в условиях рыночной экономики необходимо знать ряд положений: как управлять финансами, какой должна быть структура капитала по составу и источникам образования, какую долю должны занимать собственные средства, а какую – заемные. При этом следует понимать и такие понятия рыночной экономики, как финансовая устойчивость, платежеспособность, деловая активность, рентабельность и др. [1].

Оценить финансовое состояние предприятия можно, используя в совокупности вертикальный, горизонтальный анализ бухгалтерской отчетности, а также систему аналитических коэффициентов, которая широко используется в учетно-аналитической практике западных фирм. Расчет аналитических коэффициентов основан на получении соотношений между отдельными статьями бухгалтерской отчетности. Эти коэффициенты позволяют достаточно быстро и просто оценить финансовое положение предприятия. Если уровень фактических финансовых коэффициентов хуже базы сравнения, то это указывает на наиболее болезненные места в деятельности предприятия, нуждающиеся в дополнительном анализе. Недостатком финансовых коэффициентов является то, что они не улавливают различий в методах бухгалтерского учета, не отражают качества составляющих компонентов, а также они имеют статичный характер. Для финансового управления финансовые коэффициенты имеют особое значение, поскольку являются базой для оценки его деятельности внешними пользователями отчетности, прежде всего акционерами и инвесторами [2].

Основные коэффициенты оценивания финансового состояния предприятия можно группировать по таким категориям:

1. Показатели оценки имущественного положения:

$$K_{\text{изн}} = \frac{\text{Накопленный износ}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств}} = \frac{\text{гр. 4 стр. 032 ф. 1}}{\text{гр. 4 стр. 031 ф. 1}}$$

$$K_{\text{обн}} = \frac{\text{Стоимость поступивших основных средств за период}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на конец периода}} = \frac{\text{гр.5 стр. 260 ф.5}}{\text{гр.4 стр. 031 ф.1}}$$

$$K_{\text{выб}} = \frac{\text{Стоимость выбывших основных средств за период}}{\text{Первоначальная стоимость основных средств на начало периода}} = \frac{\text{гр.8 стр. 260 ф.5}}{\text{гр.3 стр. 031 ф.1}}$$

2. Оценка финансовой устойчивости:

$$K_{\text{д/к}} = \frac{\text{Дебиторская задолженность}}{\text{Кредиторская задолженность}} = \frac{\text{стр. 620 ф.1}}{\text{стр. 160 + ... + стр. 210 ф.1}}$$

© Подлесный О. Ю., 2009

$$K_{\text{ман}} = \frac{\text{Собственные оборотные средства}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{стр. 380} - \text{стр. 80 ф.1}}{\text{стр. 380 ф.1}}$$

$$K_{\text{фз}} = \frac{\text{Пассивы}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{стр. 640 ф.1}}{\text{стр. 380 ф.1}}$$

$$K_{\text{н/с}} = \frac{\text{Привлечённые средства}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{стр. 380 ф.1} - \text{стр. 080 ф.1}}{\text{стр. 380 ф.1}}$$

3. Оценка ликвидности и платёжеспособности:

$$K_{\text{тл}} = \frac{\text{Текущие активы}}{\text{Текущие пассивы}} = \frac{\text{стр. 260 ф.1}}{\text{стр. 620 ф.1}}$$

$$K_{\text{бли}} = \frac{\text{Текущие активы} - \text{Запасы}}{\text{Текущие пассивы}} = \frac{\text{с. 260 ф.1} - (\text{с. 100} + \text{с. 110} + \text{с. 120} + \text{с. 260} + \text{с. 140})}{\text{стр. 620 ф.1}}$$

$$K_{\text{ал}} = \frac{\text{Денежные средства}}{\text{Текущие пассивы}} = \frac{\text{стр. 230 ф.1} + \text{стр. 240}}{\text{стр. 620 ф.1}}$$

4. Оценка деловой активности

$$K_{\text{об.а}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость имущества предприятия}} = \frac{\text{стр. 035 ф. 2}}{1/2 (\text{гр. 3 стр. 280 ф. 1} + \text{гр. 4 стр. 280 ф. 2})}$$

$$K_{\text{об.д.з}} = \frac{\text{Выручка от реализации продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость чистой дебиторской задолженности}} = \frac{\text{стр. 035 ф. 2}}{1/2 (\text{гр. 3 стр. 160 ф. 1} + \text{гр. 4 стр. 160 ф. 1})}$$

$$K_{\text{об.з}} = \frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость запасов}} = \frac{\text{стр. 040 ф. 2}}{1/2 (\text{гр. 3 стр. 100} - \text{140 ф. 1} + \text{гр. 4 стр. 100} - \text{140 ф. 1})}$$

$$K_{\text{ф}} = \frac{\text{Себестоимость реализованной продукции}}{\text{Среднегодовая стоимость основных средств}} = \frac{\text{стр. 040 ф. 2}}{1/2 (\text{гр. 3 стр. 030 ф. 1} + \text{гр. 4 стр. 030 ф. 1})}$$

5. Оценка рентабельности

$$R_{\text{ROA}} = \frac{\text{Прибыль до налогообложения}}{\text{Всего источников средств}} = \frac{\text{стр. 170 ф. 2}}{\text{стр. 460 ф. 1}}$$

$$R_{\text{ROE}} = \frac{\text{Чистая прибыль}}{\text{Собственный капитал}} = \frac{\text{стр. 220 ф. 2}}{\text{стр. 380 ф. 1}}$$

$$R_{\text{ПВ}} = \frac{\text{Валовая прибыль}}{\text{Себестоимость продукции}} = \frac{\text{стр. 50 ф. 2}}{\text{стр. 040 ф. 2}} \quad [3].$$



Рассчитав вышеизложенные показатели, управляющий предприятием может адекватно оценивать ситуацию, которая складывается внутри предприятия, а также внешнюю ситуацию, которая непосредственно влияет на доход предприятия [4].

Научн. рук. Чуйко И. М.

Литература: 1. Балабанов И. Т. Основы финансового менеджмента. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 230 с. 2. Измайлова К. В. Финансовый анализ: Навч. посібн. – 2-е вид., стереотип. – К.: МАУП, 2001. – 152 с. 3. Кононенко О. Анализ финансовой отчетности / О. Кононенко, О. Маханько. – 4-е изд. – Харьков: Фактор, 2006. – 200 с. 4. Барнгольц С. Б. Анализ финансового состояния промышленных предприятий // Деньги и кредит. – 1991. – №11. – С. 32 – 34.

Прокопенко Е. А.

УДК 336.713 (477)

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ РЕЙТИНГОВОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОГО СОСТОЯНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ БАНКОВ УКРАИНЫ

В быстро изменяющихся условиях переходных экономик активные и пассивные операции банков значительно влияют на устойчивое развитие банковской системы страны, поэтому оценка финансового состояния банков является одной из актуальнейших задач управления банками и их финансовой безопасностью.

В связи со сложностью одновременного контроля большого количества разнообразных показателей в финансово-экономическом анализе широкое распространение получили процедуры комплексной оценки, на основании которых может выводиться рейтинг как обобщенная оценка деятельности экономической системы (ЭС).

Под рейтингом понимают метод сравнительной оценки деятельности нескольких коммерческих банков с помощью обобщенной характеристики по определенному критерию, позволяющий выстраивать банки в определенной последовательности по степени убывания данного критерия [1].

В Украине рейтинговые системы лишь начинают использоваться. Так разработаны и используются ряд методик, относительно рейтинговой оценки деятельности банков [2].

Необходимость определения наиболее влиятельных банков по уровню финансового состояния постоянно возникает в различных задачах анализа. Например, для выявления структурообразующих банков и последующей оценки общей надежности кредитно-денежной системы и построения показателей "ожидания" банковского кризиса или выявления "болевых точек" банковской системы, требующих первоочередного внимания со стороны надзорных органов. Ведь банковская система – один из секторов экономики, который сильно подвержен влиянию экономических циклов конъюнктуры и финансовых кризисов. В связи с этим актуальным является раннее обнаружение признаков ухудшения финансового состояния коммерческих банков, которое может вызвать дестабилизацию экономики всей страны [1]. И чем влиятельнее банк, тем сильнее отразится на экономике ухудшение его финансового состояния.

Поэтому целью данной работы является классификация банков по уровню финансового состояния, а также определение наиболее значимых факторов, определяющих этот показатель.

Объектом исследования является финансовое состояние банка.

Предметом – методы оценки финансового состояния банка.

Большинство существующих на сегодняшний день методик определения оценок финансового состояния можно условно разделить на две группы. Методики первого типа сводятся к использованию некоторого одного конкретного банковского показателя (обычно это валюта баланса), в соответствии со значениями которого выявляются наиболее значимые банки. Однако представляется сомнительным, что в принципе может существовать такой показатель, который способен учесть все особенности выявления значимых банков относительно совокупности

© Прокопенко Е. А., 2009

различных экономических задач. Например, большая валюта баланса кредитной организации не всегда означает высокую социальную значимость банка. Методики второго типа сводятся к построению "синтетического" показателя значимости банка. Обычно это взвешенная сумма некоторых первичных банковских показателей (величина активов, собственных средств и т. д.). Однако принципы, заложенные в основе этой группы методов, не позволяют рассматривать их именно как "универсальные" [3].

Решение проблемы может быть найдено на основе привлечения методов многокритериального оценивания. В основе определения уровня значимости банка должны лежать несколько критериев, каждый из которых характеризует некоторый аспект общей значимости банка. Предлагается в качестве ориентировочного набора таких критериев рассмотреть критерии, представленные на рис. 1. [4].

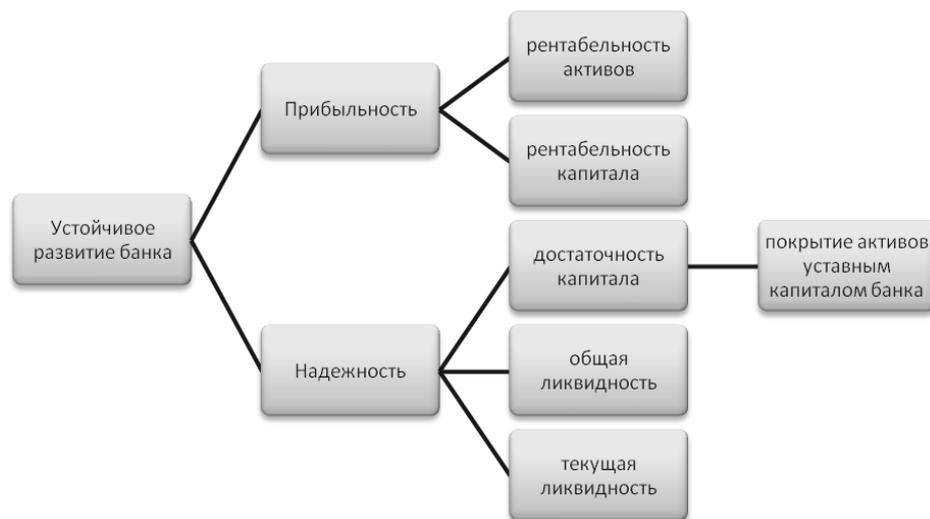


Рис. 1. Система показателей финансового состояния банка

Для оценки финансового состояния банков были выбраны следующие инструменты: карты Кохонена (пакет Deductor 5.1) и деревья классификаций (пакет Statistica 6.0).

Алгоритм функционирования самоорганизующихся карт представляет собой один из вариантов кластеризации многомерных векторов и состоит из следующих шагов:

1. Выбор типа обработки данных и входящих в модель переменных.
 2. Разбиение исходного массива данных на обучающее и тестовое множество в соотношении 90% к 10%.

3. Задание конфигурации сетки и количества нейронов в сети.

4. Настройка параметров остановки обучения и фиксирование количества кластеров, равное 5, в соответствии с методикой НБУ классификации банков:

общий рейтинг 1: банк устойчивый по отношению к внешним факторам и финансовым потрясениям, не нуждается во вмешательстве органов надзора;

общий рейтинг 2: банк стабильный и может успешно одолевать проблемы; вмешательство органов надзора рекомендовано лишь в объеме, необходимом для исправления выявленных недостатков;

общий рейтинг 3: банк имеет определенные проблемы (операционные, финансовые, технические), чувствителен к неблагоприятным экономическим условиям; необходимо дополнительное вмешательство органов банковского надзора для устранения недостатков;

общий рейтинг 4: банк имеет серьезные финансовые проблемы, существует высокая вероятность банкротства, необходим тщательный контроль со стороны органов банковского надзора и конкретный план мероприятий по устранению существующих проблем;

общий рейтинг 5: выявленные проблемы настолько опасны для банка, что необходима срочная финансовая поддержка со стороны акционеров или других источников; возможная ликвидация банка, его слияние с мощным банком или продажа [5].

5. Построение карт Кохонена и анализ результатов с помощью деревьев классификаций.

Исходными данными для анализа были данные о деятельности 124 банков Украины за 2008 год. Параметры построения модели: конфигурация сетки – 42 ячейки (30% общего объема данных) ошибка распознавания меньше 0,15, количество эпох – 1 000.

Результаты построения дерева классификации показаны в таблице и на рис. 2.

Структура дерева классификаций

Tree structure 1 (СППР_ИНД3.sta)											
Responses: Кластер											
Options: Categorical response, 1th Tree											
Node #	Left branch	Right branch	Size of node	N in class 0	N in class 1	N in class 2	N in class 3	N in class 4	Selected category	Split variable	Split constant
1	2	3	124	16	50	8	42	8	1	Текущая ликвидность	5,2
2	4	5	48	0	10	2	36	0	3	Общая ликвидность	1,1
4			9	0	8	0	1	0	1		
5	6	7	39	0	2	2	35	0	3	Общая ликвидность	1,7
6			37	0	2	0	35	0	3		
7			2	0	0	2	0	0	2		
3	10	11	76	16	40	6	6	8	1	Покрытие активов	0,0
10	12	13	54	3	40	5	6	0	1	Достаточность капитала	0,3
12	14	15	43	3	39	0	1	0	1	Текущая ликвидность	12,3
14	16	17	41	1	39	0	1	0	1	Покрытие активов	0,0
16			1	0	0	0	1	0	3		
17	18	19	40	1	39	0	0	0	1	Рентабельность активов	1,9
18			39	0	39	0	0	0	1		
19			1	1	0	0	0	0	0		
15			2	2	0	0	0	0	0		
13			11	0	1	5	5	0	2		
11	20	21	22	13	0	1	0	8	0	Текущая ликвидность	16,3
20			13	13	0	0	0	0	0		
21			9	0	0	1	0	8	4		

Predictor importance 1		
Responses: Кластер		
Options: Categorical response		
Variable	rank	Importance
Достаточность капитала	78	0,78303
Общая ликвидность	78	0,77591
Текущая ликвидность	100	1,00000
Рентабельность активов	93	0,92500
Рентабельность капитала	85	0,85314
Покрытие активов	93	0,93277

Рис. 2. Влияние каждого показателя на результирующий признак

Анализ данных таблицы показывает, что разбиение банков на кластеры соответствует следующим рейтинговым оценкам: class 4 – общий рейтинг 1; class 0 – общий рейтинг 2; class 2 – общий рейтинг 3; class 1 – общий рейтинг 4; class 3 – общий рейтинг 5.

Из таблицы видно, что дерево классификаций не смогло однозначно разбить все банки на классы. Однако и в такой ситуации можно в какой-то степени говорить о принадлежности банка к одному из классов. Так, например, в узле 4 в таблице банк, у которого $K_{тл} \leq 5,23$ и $K_{он} \leq 1,1$ принадлежит с вероятностью 89% к 1-му классу и с вероятностью 11% – к третьему классу категории критических банков.

Таким образом, построенная модель может применяться для базового анализа финансового состояния банков. Рассчитав основные показатели деятельности банка (рис. 1), можно оценить финансовое состояние банка в соответствии с рейтинговой шкалой и, зная его влияние на банковскую систему, рассматривать, какие меры необходимо предпринять для сохранения стабильности всей банковской системы. Однако решение такого серьезного вопроса нельзя возлагать только на одну методику, поэтому учет других показателей деятельности банков и соответствие нормативам НБУ является неотъемлемой частью комплексного анализа финансового состояния банка.

Научн. рук. Полякова О. Ю.

Литература: 1. Кизим Н. А. Моделирование банкротства коммерческих банков / Н. А. Кизим, И. С. Благун, В. А. Зинченко, Чанг Хонг Вен. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2003. – 220 с. 2. Статистичний щорічник України за 2000 рік // Держкомстат України / Під ред. О. Г. Осауленка. – К.: Техніка, 2001. – 598 с. 3. Клуб банковских аналитиков // <http://www.bankclub.ru/library.htm?id=1>. 4. Тен А. В. Оптимизация активов банка в системе страхования вкладов: Монография / А. В. Тен, Б. И. Герасимов, В. В. Тен. – Тамбов: Издательство ТГТУ, 2005. – 57 с. 5. Кочетков В. М. Организация управления финансовой устойчивостью банка в рыночных условиях: Монография. – К.: Вид. Європ. ун-ту, 2003. – 300 с.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИ ОЦЕНКИ ВЛИЯНИЯ РЕКЛАМНОЙ КАМПАНИИ НА ДИНАМИКУ ПРОДАЖ

Рекламная кампания как эффективный маркетинговый бизнес-инструмент в основном направлена на привлечение новых клиентов, что, как следствие, должно обеспечить компании увеличение объема продаж. То есть исследование непосредственного влияния рекламной кампании на динамику уровня продаж становится весьма важным и актуальным.

По сути своей, реклама является двигателем торговли, а рекламная деятельность в целом становится неотъемлемой составной частью коммерческой и маркетинговой деятельности любого торгового предприятия. В условиях развития рыночных отношений рекламная деятельность приобретает новое значение, отличается целым рядом специфических черт, знание и учет которых позволяет активизировать процесс продажи, рационализировать процесс обслуживания покупателей за счет "информационной поддержки" всех его составляющих [1].

В зависимости от специфики объекта исследования реализация его продукции может носить в некотором роде сезонный характер. В таком случае, очень важно выявить основные тенденции ряда динамики, что позволит оптимизировать рекламный бюджет и, как следствие, повысит эффективность рекламы. Для исследования сезонности можно построить тренд-сезонную модель с фиктивными переменными, которая предусматривает построение регрессионной модели на основе фиктивных переменных [2]. Рассмотрим более подробно именно этот подход, поскольку он является наименее трудоемким, однако позволяет провести достаточно детальный анализ влияния сезонной компоненты. Для исследования влияния рекламной кампании на уровень продаж построим модель распределенных лагов, которая исследует запаздывающие влияния сопутствующих факторов на изучаемый временной ряд.

В данном случае, логично предположить, что реклама может подействовать не моментально, а через некоторое время. Как раз при решении подобных задач может быть применена эта процедура, она позволит выявить наличие зависимости и определить, через какое время следует ожидать "отдачи" от рекламы.

Перед началом построения моделей важно провести визуальный анализ, то есть построить графики исходных временных рядов, на которых могут отчетливо проследиваться пики, повторяющиеся через определенный период времени. Это период сезонной компоненты.

Моделирование сезонных колебаний с учетом фиктивных переменных, как уже было отмечено выше, предусматривает построение регрессионной модели.

Итак, регрессионная модель на основе фиктивных переменных имеет вид (рис. 1).

Regression Summary for Dependent Variable: Объем прод						
R= ,86452116 R ² = ,74739683 Adjusted R ² = ,60305216						
F(4,7)=5,1779 p<,02929 Std.Error of estimate: 23809,						
N=12	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(7)	p-level
Intercept			203171,1	21734,7	9,34771	0,00003
t	-0,22184	0,20078	-2325,2	2104,4	-1,1049	0,30572
x1	-0,23776	0,24461	-19867,1	20439,6	-0,9720	0,36343
x2	-0,84473	0,23804	-70583,1	19890,5	-3,5486	0,00936
x3	-0,82904	0,23401	-69272,1	19553,7	-3,5426	0,00943

Рис. 1. Регрессионная модель на основе фиктивных переменных

Проанализируем полученные результаты. Влияние сезонной компоненты значимо во 2-ом и 3-ем квартале (фактические значения $t = 2,228$). Параметр $a = 203171$ есть сумма начального уровня ряда и сезонной компоненты в 4-ом квартале. Сезонные колебания в 1-ом, 2-ом и 3-ем кварталах приводят к снижению данной величины, о чем свидетельствуют оценки параметров переменных x_1 , x_2 , x_3 . Эти параметры характеризуют отклонения от уровней, учитывающих сезонные воздействия в 4-ом квартале. Отрицательное значение параметра b свидетельствует о наличии убывающей тенденции в уровнях ряда. Также видим, что коэффициент детерминации имеет высокое значение, что свидетельствует о качестве и адекватности построенной модели.

Общий вид модели:

$$Y_t = 203171,8 - 2325,2t - 19867,3x_1 - 70583,8x_2 - 69272,6x_3 + \varepsilon.$$

Построение модели распределенных лагов осуществим с помощью пакета Статистика 6.0, который позволяет оценить параметры лаговой модели посредством метода Альмона. Здесь важным моментом является определение оптимального значения лага запаздывания. Исследования показывают, что при методе Альмона, чем выше значение лага (K), тем лучше качество модели [3] (рис. 2).

Almon Polyn. Distr.Lags; Regression Coefficients (Spreadsheet31)				
Indep: X Dep: Y				
Lag: 3 Polyn. order: 2 R=,9234 R-square=,8527 N:9				
Lag	Regressn Coeff.	Standard Error	t(5)	p
0	4,34946405356	3,35184755425	1,29763182339	0,25105226709
1	3,62681693426	1,42010215184	2,55391270941	0,05102269461
2	2,54121897733	1,50808151092	1,68506739120	0,15279001413
3	1,09267018280	1,86035931570	0,58734362419	0,58249321123

Рис. 2. Результаты исследования с применением метода Альмона

Выписываем общий вид модели:

$$Y_t = \alpha + \beta_0 \times x_t + \beta_1 \times x_{t-1} + \dots + \beta_k \times x_{t-k} + E_t,$$

где β_0 – краткосрочный мультипликатор, который показывает влияние изменения переменной X на изменение Y в текущий период.

Итак, в результате получена модель распределенных лагов следующего вида:

$$Y_t = C + 4,349 \times x_t + 3,627 \times x_{t-1} + 2,541 \times x_{t-2} + 1,093 \times x_{t-3} + E_t.$$

Модель является адекватной, поскольку значение коэффициента детерминации достаточно высокое – $R = 0,9234$.

Судя по полученной модели, можно сказать, что в данном случае наблюдается незначительное влияние факторного признака (затрат на рекламу) на результирующий (объем продаж). Также выяснилось, что эффект от рекламы наступает примерно через 1 – 2 месяца, а также присутствует остаточный эффект от затрат на рекламу в предыдущем месяце. Данный момент обязательно должен учитываться рекламодателем при разработке рекламных мероприятий.

Научн. рук. Милевский С. В.

Литература: 1. Россистер. Реклама и продвижение товаров. – СПб.: Питер, 2000. – 466 с. 2. Елисеева И. И. Эконометрика. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 344 с. 3. Федосеев В. В. Экономико-математические методы и модели в маркетинге / В. В. Федосеев, Н. Д. Эриашвили. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 159 с.

Сопов И. С.

УДК 004.738.5

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ИНСТРУМЕНТАРИЙ ИССЛЕДОВАНИЯ ЭВОЛЮЦИИ ЭЛИТНЫХ ГРУПП

В практике управления социально-экономическими системами нередко встречаются задачи, связанные с отбором ограниченного числа элементов по каким-либо признакам, значение которых превышает установленный заранее уровень. Такие группы получили название "элитные". В 80-е годы прошлого века была предложена теория элитных групп, первоначально рассматривающая элементы технических систем. В 90-х годах спектр характеристик элементов элитных групп расширился. Исследователи стали применять теоретические разработки к анализу поведения со-

© Сопов И. С., 2009



циально-экономических систем. Применительно к таким системам может оказаться практически ценным рассмотрение эволюции элитной группы в зависимости от закона отбора элементов в нее, управления развитием элементов внутри группы, критерия нахождения элемента в группе и т. д. В реальных социально-экономических системах последний критерий может не совпадать с критерием отбора в элитную группу. Такой подход был предложен и рассмотрен в [1 – 3] для довольно широкого диапазона предметных областей и возможной активности элементов группы.

Применение указанного подхода для проведения имитационных экспериментов с элементами социально-экономических систем хорошо согласуется с приобретающей популярность агент-ориентированной методикой моделирования. Основополагающие принципы этой методики сконцентрированы вокруг понятия агента-объекта, обладающего такими характеристиками, как автономность и независимость от внешней среды, потенциальная возможность действовать в изменяющихся условиях, ограниченность представлений о внешней среде и средств воздействия на внешнюю среду.

Данная методика отличается от традиционных математических и модельных средств направленностью не на агрегированные величины и моделирование макроэкономических показателей, а на моделирование показателей отдельных элементов, выделенных в соответствии с задачами и предметной областью моделирования – ими могут быть отдельные предприятия, экономические агенты, люди на рынке труда и потребительских товаров и услуг. Подход может быть описан как расширение теоретико-множественного подхода к описанию моделей.

Парадигма агентного моделирования может быть реализована практически на любом универсальном языке программирования, однако более перспективным следует считать использование специализированных объектно-ориентированных платформ, предоставляющих базовые элементы для такого рода программирования. Наиболее активно такие платформы разрабатываются как наборы классов для языка программирования Java (Mason, Jade) с возможностью использовать продукт при помощи этого же языка (Swarm, Repast). Одной из наиболее интересных и перспективных платформ построения мультиагентных систем является NetLogo [4], реализованная на Java и позволяющая создавать расширения для тех задач моделирования, которые не могут быть выполнены средствами самой платформы. Среда NetLogo предполагает написание кода на внутреннем языке, являющемся полноценной реализацией Лого – диалекта Лиспа.

Отличительной особенностью большинства существующих платформ является либо ориентация на моделирование поведения агентов в двумерном мире, либо ориентация на такую узкую область, как построение программных агентов, имеющих свою определенную специфику. В связи с этим возникла необходимость разработки прототипа инструментария, пригодного для моделирования систем, включающих в себя на элементарном уровне элитные группы, описываемые как мультиагентные системы. Разрабатываемый инструментарий должен обладать следующими свойствами:

- 1) достаточная абстрактность описания, обеспечивающая пригодность для моделирования процессов в различных предметных областях;
- 2) управляемость проведением имитационных экспериментов, реализуемая с использованием элементов интерфейса с пользователем модели, позволяющих задавать как параметрические, так и структурные особенности моделируемых процессов;
- 3) наблюдаемость результатов имитационного эксперимента, в частности, получение промежуточных и конечных значений дополнительных характеристик по запросу пользователя;
- 4) возможность интеграции модельной среды с существующими вычислительными и аналитическими средствами, организованная на достаточно общих принципах.

Управление разработанным инструментарием моделирования обеспечивается благодаря интерфейсу, представленному на рисунке.

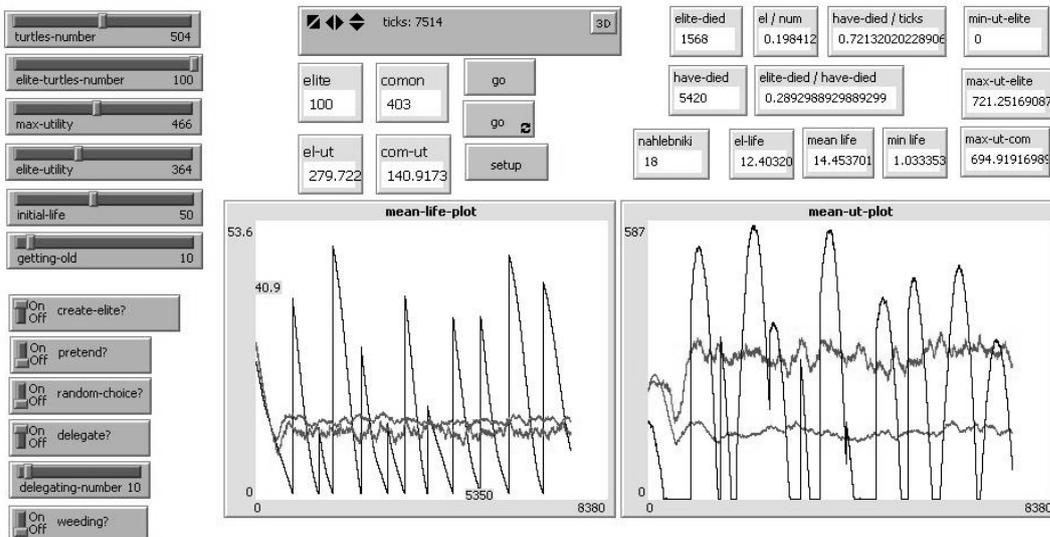


Рис. Интерфейс пользователя разработанного инструментария моделирования



Разработанный инструментарий реализует сформулированные требования, используя следующие элементы интерфейса:

кнопки пуска и остановки проведения имитационного эксперимента;
слайдеры, регулирующие параметры моделируемых процессов и скорость проведения экспериментов;
переключатели, обеспечивающие гибкость структурных связей;
индикаторы текущих и пиковых значений переменных, а также средства для построения графиков изменения исследуемых величин.

Разработанный инструментарий может быть использован при моделировании таких социально-экономических процессов, как управление портфелем первичных или вторичных ценных бумаг, деятельность финансовых структур и институтов, рынков товаров и услуг и др. В настоящее время автор исследует закономерности поведения покупателя-продавца на фондовом рынке и деятельность по привлечению депозитных вкладов банками.

Научн. рук. Милов А. В.

Литература: 1. Ефимов А. Н. Ранговые процедуры управления эволюцией элитных групп / А. Н. Ефимов, В. М. Кутеев // Изв. АН СССР: Техническая кибернетика. – 1980. – №6. – С. 3 – 12. 2. Ефимов А. Н. Эволюция элитных групп, сформированных делегированием / А. Н. Ефимов, В. М. Кутеев // Автоматика и телемеханика. – 1982. – №3. – С. 137 – 142. 3. Ефимов А. Н. Исследование и моделирование некоторых свойств элитных групп / А. Н. Ефимов, В. М. Кутеев // Изв. АН СССР: Техническая Кибернетика. – 1980. – №3. – С. 175 – 185. 4. Wilensky U. NetLogo, 1999 // <http://ccl.northwestern.edu/netlogo/>.

Хрычиков Е. А.

УДК 330.42:620.9

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛИРОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ЦЕН ЭНЕРГОРЕСУРСОВ НА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Для моделирования влияния экзогенных цен природных ресурсов на развитие экономики применяются модели общего равновесия, обладающие рядом преимуществ: возможностью анализа различных рынков, конкурентного равновесия и оценки последствий внешних шоков.

Целью данной работы являлось построение модели влияния цен на основе модели, предложенной Н. Бенджамином в 1989 году [1]. Модель описывает экономику, состоящую из 3 секторов: обрабатывающего сектора, сектора добычи энергоресурсов и сектора услуг.

В работе предложена модификация этой модели трехсекторной экономики в рамках теории общего равновесия с учетом мобильности капитала и труда между всеми секторами и модифицированной функцией общественной полезности от потребления.

Производство во всех трех секторах определяется производственной функцией Кобба-Дугласа вида:

$$Y := A \cdot K^{\zeta} \cdot L^{1-\zeta},$$

где Y – выпуск;
 K – капитал;
 L – труд;
 ζ – эластичность выпуска по капиталу.

Предприятия решают задачу максимизации прибыли и устанавливают уровни заработной платы и процента равными предельным производительностям факторов производства. Потребители решают задачу максимизации полезности от потребления импортной продукции и товаров и услуг, произведенных в стране при бюджетном ограничении:

$$U := \ln(a_1 \cdot D^{-\beta} + a_2 \cdot M^{-\beta})^{\frac{p}{\beta}} + \delta \cdot \ln N \quad \text{стремящаяся к максимуму.}$$

© Хрычиков Е. А., 2009

$$P_D \cdot D + P_M \cdot M + P_N \cdot N < w \cdot L + r \cdot K,$$

где U – полезность потребителей;
 D – потребление товаров обрабатывающей промышленности;
 N – сектора услуг;
 M – импорта;
 P_D, P_N, P_M – соответствующие цены;
 w – уровень заработной платы;
 r – процентная ставка;
 L – количество рабочей силы в экономике;
 K – уровень капитала;
 $\delta r \beta$ – параметры функции полезности.

Равновесие в модели определяется равенством спроса предложению на внутреннем рынке товаров и услуг. В состоянии равновесия цена на рынке товаров является функцией от двух переменных: экзогенно заданных цен природного ресурса и импорта, она определяет равновесное значение выпуска. При этом характер влияния экзогенно заданных цен зависит от соотношения параметров эластичностей выпуска по капиталу в секторах экономики и параметра эластичности замещения импортом [2].

При помощи имитационных расчетов в программном пакете Mathcad показано, что даже при высоком показателе эластичности замещения внутреннего производства импортом, существует возможность положительной динамики выпуска обрабатывающей промышленности при росте цены импорта. Вероятность этого тем выше, чем выше показатель эластичности выпуска по капиталу по отношению к соответствующим показателям в других секторах. Этот оригинальный результат расширяет выводы некоторых моделей и выявляет решающее значение капиталовооруженности труда, которая определяет показатель эластичности выпуска по капиталу: чем меньшее количество труда требуется для обслуживания единицы основного капитала, тем выгоднее производство и тем больше у него потенциала для развития при росте мировых цен импортируемых страной ресурсов. Это косвенно объясняет, почему значение эластичности выпуска по капиталу положительно влияет на зависимость от мировых цен ресурсов. Таким образом, показано, что технология внутреннего производства также представляет собой важный параметр в определении характера влияния мировых цен импортируемых товаров на выпуск.

Осуществлена эмпирическая проверка теоретических результатов – с помощью эконометрических методов оценен выпуск предприятий занимающихся добычей, переработкой и реализацией энергоресурсов Украины [4].

Задачи формирования цен многообразны и требуют многократного расширения объема информации, углубленного ее анализа с целью поиска оптимальных решений на всех уровнях экономики.

Научн. рук. Яценко Р. Н.

Литература: 1. Вахитов Д. Р. Особенности международной торговли // Материалы Всероссийской научно-практической конференции молодых ученых и студентов "Экономика и управление: новой России – новые идеи". – Ульяновск, 2000. 2. Проскурин А. О. Регрессионный анализ ценообразования на региональном рынке нефтепродуктов // Вестник ИНЖЭКОНА. Серия: Экономика. – Вып. 2007. – 2(15). – С. 362 – 366. 3. Проскурин А. О. Проблемы развития регионального рынка нефтепродуктов // Сборник научных трудов "Экономика и менеджмент". – СПб.: ИК "Синтез", 2007. – Вып. 3. – С. 49 – 50. 4. www.nauka-shop.com/mod/shop/productID/40738.

УДК 330.322:332.14

Юхненко Р. А.

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

МОДЕЛЬ УПРАВЛЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬЮ РЕГИОНА В СРЕДЕ ВРWIN

Анализ макроэкономической ситуации, складывающейся в Украине, показывает, что для преодоления кризисных явлений в экономике страны и обеспечения ее подъема необходимо оживление инвестиционного процесса. Сегодня привлечение инвестиций в реальный сектор экономики – вопрос ее выживания. Будут инвестиции – будет развитие реального сектора и, как следствие, экономический подъем. Не удастся привлечь – неминуемо умирание производств, деградация экономики,

© Юхненко Р. А., 2009

SI

"Управління розвитком", №17' 2009



обнищение страны, социальные взрывы и прочие сопутствующие явления. В связи с этим, задачи анализа инвестиционного климата государства и ее региональных объединений, задачи разработки и усовершенствования отдельных теоретико-прикладных аспектов инвестиционной привлекательности в настоящее время приобрели особую актуальность. Анализ последних публикаций в данном направлении позволил выделить круг ученых, занимающихся проблемами инвестиционной привлекательности региона, а именно таких, как Я. Комаринский, А. Пересада, В. Шевчук, П. Рогожин, А. Марголин, А. Ботвинник, Н. Абыкаев, В. Бочаров, М. Ждонк, Л. Гитман и др. [1 – 2]. Целью данной работы является построение с помощью IDEF0-диаграмм модели управления инвестиционной привлекательностью региона в среде визуального моделирования бизнес-процессов BPwin. Для достижения поставленной цели разработана алгоритмическая модель исследования, приведенная на рис. 1.

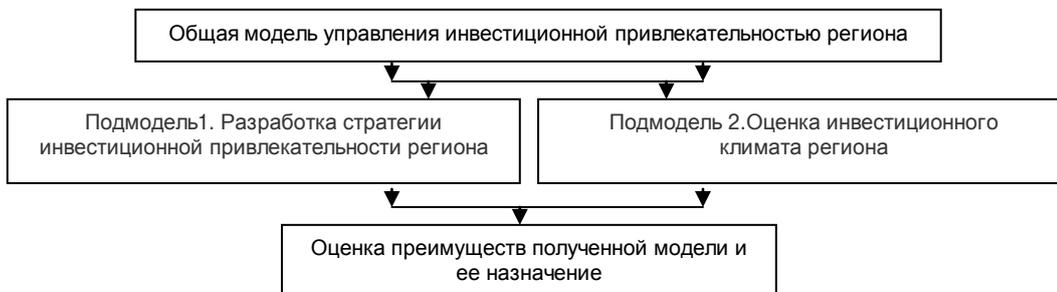


Рис. 1. Алгоритмическая модель исследования

Для построения модели управления инвестиционной привлекательностью региона был использован пакет для моделирования бизнес-процессов BPwin, который дает возможность наглядно представить любую деятельность или структуру в виде модели, рассматривать изучаемый объект как систему, состоящую из входных элементов, различного рода ограничений и, как следствие, получение необходимых результатов на выходе.

В управлении бизнес-процессами по инвестиционной привлекательности региона входом данной системы являются инвестиции, то есть вложение инвестора в объект инвестиций, при этом предметная наполненность вложения определяет характер связи инвестора с объектом инвестиций и возможные способы воздействия на этот объект. Выходом данного процесса является увеличение социально-экономического уровня региона за счет улучшения и развития различных объектов управления инвестиционной деятельностью. Сюда входит развитие региональной инфраструктуры, повышение уровня жизни населения, развитие промышленного комплекса региона и др. Также итогом всей инвестиционной деятельностью будет получение дохода от вложенных средств, что является основной целью инвестора. Доход может выражаться как и в получении денежных средств, так и, например, в получении частичного или полного контроля за различными объектами инвестирования. При принятии решений о инвестировании средств в различные региональные сферы деятельности, инвестор оценивает внешние и внутренние факторы, которые выступают ограничениями при построении модели. К основным внешним факторам относятся: политическую ситуацию, экономическую ситуацию в стране и регионе и законодательную базу. Внутренние факторы формируют:

- уровень социальной напряженности населения;
- кадровая политика в регионе;
- отраслевое развитие;
- природные ресурсы;
- уровень жизни населения;
- экологическая обстановка в регионе.

Исходя из этого, IDEF0-диаграмма имеет следующий вид (рис. 2).



Рис. 2. Общая модель управления инвестиционной привлекательностью региона

Для эффективного анализа системы и выработки управленческих решений с целью повышения инвестиционной привлекательности региона предлагается выделить две подмодели: разработка стратегии инвестиционной привлекательности региона (рис. 3) и оценка инвестиционного климата региона IDEF0-диаграмм (рис. 4).

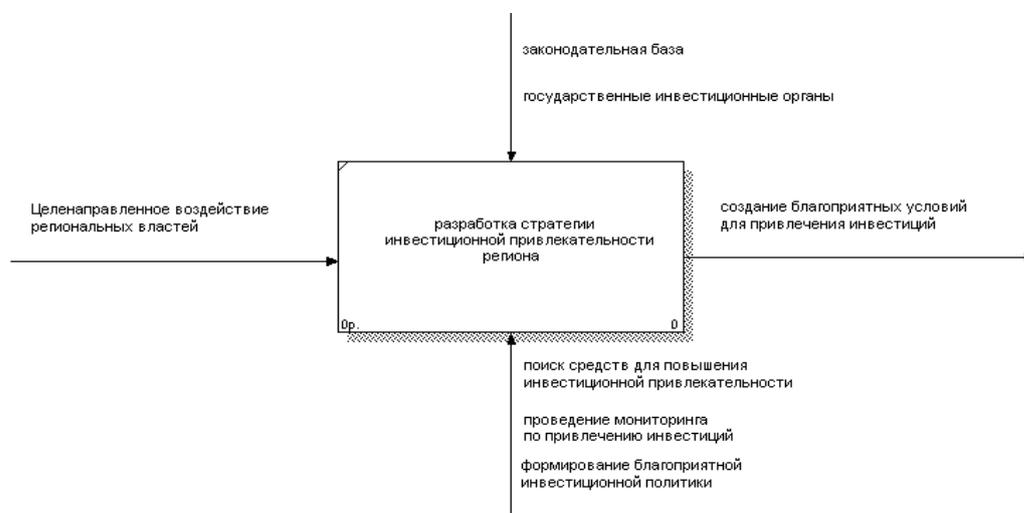


Рис. 3. Разработка стратегии инвестиционной привлекательности региона

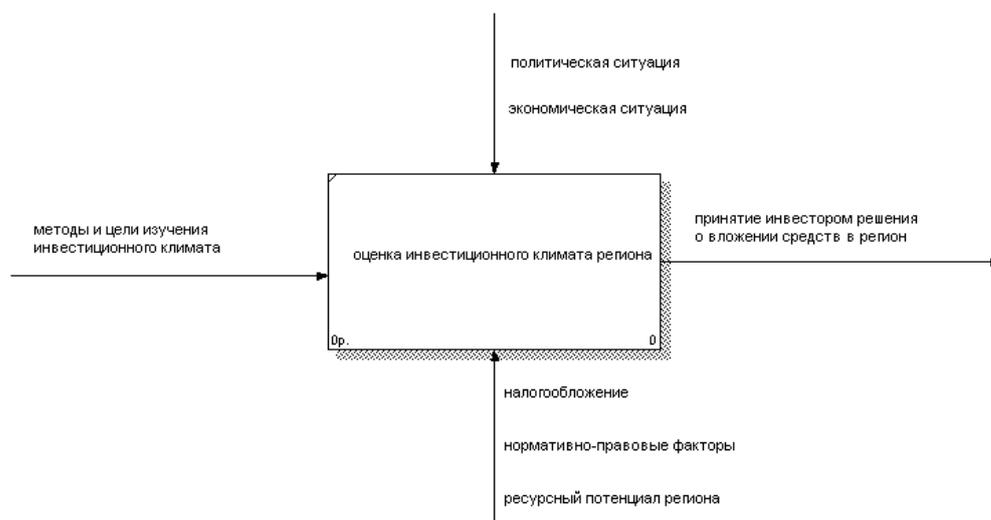


Рис 4. Оценка инвестиционного климата региона

Построенная в данной работе модель может быть использована для оценки как инвестиционной деятельности региона, так как в ней отражены основные элементы, которые формируют инвестиционный климат изучаемого объекта, так и для оценки отдельных составляющих данной системы, с целью принятия различного рода управленческих решений как в области инвестирования, так и в других сферах деятельности региона. Благодаря разбиению общей модели на две подмодели, рассматривающие основные этапы в формировании инвестиционной привлекательности региона, можно путем изменения различных элементов данных систем повысить инвестиционный потенциал региона. Основным преимуществом данных моделей является то, что они позволяют сформировать целостную картину деятельности изучаемого объекта.

Научн. рук. Раевнева Е. В.

Литература: 1. Пересада А. А. Инвестиционный процесс в Украине. — К.: Либра, 2006. — 392 с. 2. Абыкаев Н. А. Инвестиционный потенциал и экономический рост (методологический аспект) / Н. А. Абыкаев, В. В. Бочаров // Экономист. — 2000. — №6.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОЦІНКА ВПЛИВУ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Метою даної роботи є аналіз критеріїв вибору оптимальної організаційної структури на підприємстві з урахуванням факторів внутрішнього та зовнішнього середовища.

Актуальність теми полягає у визначенні системи і методів управління як однієї з найбільш важливих умов забезпечення життєдіяльності підприємства і його прибуткового функціонування.

Зазначене питання вивчалось такими вченими, як М. І. Беляєв, С.Ф. Покропивний, К. Р. Румянцева, С. В. Шекня. У своїх працях вчені погоджувалися, що організаційні структури у загальному змісті є бюрократичними та адаптивними, які базуються на стратегії підприємства.

При правильному виборі організаційної структури управління підприємством, її ефективній побудові, підприємство має можливість забезпечити максимальну прибутковість за рахунок підвищення продуктивності виробництва [1]. Ринкові відносини впливають безпосередньо на структуру управління підприємством.

У багатьох роботах ефективність організаційної структури управління підприємством визначається на основі розрахунку ряду окремих коефіцієнтів: відповідності структури і чисельності апарату управління; оперативності праці апарату управління; технічної озброєності інженерно-управлінської праці [2]; використання коштів механізації та оргтехніки; керованості; якості виконання управлінських функцій; раціональності управлінської документації [3]; ритмічності випуску продукції та ін.

Але жоден з них не дозволяє оцінити ефективність організаційної структури управління в цілому. Для оцінки ефективності організаційної структури управління необхідна узагальнена оцінка змін усіх компонентів діяльності та їх вплив на кінцевий результат. Складність полягає у виборі кількісних показників результатів діяльності та витрат. Кількість показників може бути різною, вони повинні забезпечувати контроль за господарською діяльністю і служити основою для обґрунтування управлінських рішень [4].

Таким чином, автор вважає за необхідну умову додавання до стандартних критеріїв оцінки ефективності організаційної структури критерії оцінки рівня ефективності операційної діяльності підприємства: балансовий прибуток; оптимізація змінних витрат; збільшення фонду оплати праці; зростання продуктивності праці; введення нових та оновлення основних фондів.

Отже, завдання вибору організаційної структури управління полягає ще в тому, щоб при виконанні функцій управління найбільш раціонально розподілити управлінську роботу між працівниками різних рівнів, знайти найкраще співвідношення різних категорій співробітників органу управління, оптимальні розміри структури загалом і її окремих елементів, кількість працівників, якими керівник може ефективно управляти залежно від розмірів організації. Запорукою успіху і виживання підприємства в нових умовах є вихід на ринок із новою вдосконаленою продукцією, який можливий лише при адаптації системи управління до постійних змін в економічному середовищі.

Наук. керівн. Котлярова В. Г.

Література: 1. Беляєв М. И. Организация производства и обслуживания. – М.: Экономика, 2004. 2. Румянцева К. Р. Менеджмент в организации. - М.: УЦ "Перспектива", 2005. – 321 с. 3. Покропивний С. Ф. Підприємництво: стратегія, організація, ефективність. – К.: Вид. ХНЕУ, 2006. 4. Шекня С. В. Управление персоналом современной организации: Учебн. пособ. – М.: Бизнес школа "Интел синтез", 2004. – 300 с.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

УПРАВЛЕНИЕ РАБОЧИМ ВРЕМЕНЕМ

Управление рабочим временем – одна из важнейших составляющих жизни каждого члена современного общества – зачастую от неё зависит выполнение важных задач. Сегодня общество и бизнес широко используют новые возможности коммуникации с применением компьютерных

© Власенко М. С., 2009
© Сатиренко А. А., 2009

технологий: электронную почту, обмен мгновенными сообщениями, форумы, аудио- и видеоконференции [1]. Важным вопросом является то, каким образом, возможно, оптимизировать процесс управления рабочим временем и эффективность принятия управленческих решений в этой сфере. Теоретические и практические основы управления рабочим временем рассматриваются в работах западных и отечественных ученых: Б.Трейси [2], Р. Кови [3], Г. Захаренко [4], тем не менее разработка практических рекомендаций относительно данной проблематики требует дальнейшего исследования.

Целью исследования является теоретическое обоснование и разработка практических рекомендаций по эффективному управлению рабочим временем.

Многие люди, загруженные работой и личными делами, не видят выхода из подобного рода ситуации и, полагая, что ничего нельзя изменить, продолжают барахтаться в этом водовороте. Однако психологи считают, что выход из проблемы временной нехватки есть – просто нужно захотеть изменить себя и свое отношение ко времени.

Их мнение подтверждает такое направление современной психологии, как тайм-менеджмент – искусство управления собственным временем [2]. Это умение определять, что является главным, а что – второстепенным, к чему в первую очередь стоит приложить усилия, а что может и подождать. Наиболее важные дела никогда не должны подчиняться наименее важным [3]. Оказывается, когда человек это понимает, пропадает вся суета и суматоха. Если он умеет управлять своим временем, торопиться ему не нужно – можно спокойно заниматься решением ключевых задач.

Контролировать время не так сложно, как это может показаться на первый взгляд. Это можно осуществить посредством принятия решений о том, что и когда необходимо сделать. При этом речь не идет о жестком контроле режима жизни, не допускающем отклонений. Проводится анализ целей, расставляются приоритеты, которые затем трансформируются в конкретные задачи и программу действий. Благодаря этому не только повышается эффективность всей деятельности, но и открываются новые резервы, например, появляется больше времени для отдыха [1].

Однако не стоит думать, что тайм-менеджмент это панацея от всех бед. Он может быть эффективен далеко не всегда. Можно поставить перед собой цель, распланировать пути ее достижения, а в итоге ничего не получить. Необходимо помнить, что цель должна быть конкретной и зависеть только от вас. Грамотно поставленная цель – первый шаг к структурированию времени и упорядочиванию жизни [3].

Постановка цели помогает определить, насколько близко ее достижение, и установить степень эффективности методов. Также, прежде чем перейти к воплощению тайм-менеджмента в свою жизнь, необходимо разрушить ряд стереотипов в мышлении: например, избавиться от лени, нерешительности, страха перед принятием решений или недоверия к людям.

Автором было проведено исследование умения управлять рабочим временем студентов третьего курса Харьковского национального экономического университета. В исследовании приняли участие 20 студентов, изучение способности управления рабочим временем которых показало, что: 30% – эффективно используют время и держат ситуацию под контролем, 55% – позволяют обстоятельствам управлять временем и теряют драгоценное время, а у 15% студентов – интересы так разбросаны, что их как будто бы и нет, любые планы терпят крушение, и, судя по всему, они находятся под воздействием стресса (рисунок).

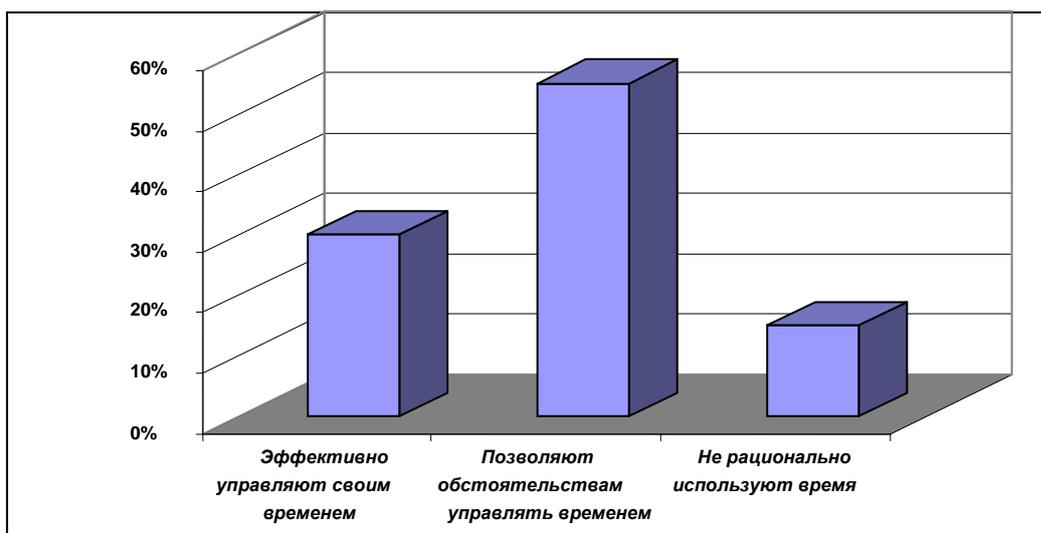


Рис. Результаты исследования уровня эффективности использования рабочего времени на примере студентов третьего курса ХНЭУ

Таким образом, большинство участников исследования не умеют правильно управлять своим временем, для них исходя из практики тайм-менеджмента существует несколько рекомендаций:



- 1) необходимо каждый день составлять список всех задач;
- 2) применяйте к своему списку "правило 80/20", оно гласит: 80% полезного эффекта достигаются 20% действий;
- 3) делите всю работу по важности и срочности на категории;
- 4) как можно больше времени уделяйте важным и срочным делам, а затем остальным;
- 5) устанавливайте себе крайний срок выполнения задач;
- 6) награждайте себя за выполнение каждой части работы;
- 7) ведите учет ваших результатов и обеспечьте возможность точно определять последствия всего, что вы делаете или не делаете.

Предложенная программа действий по управлению рабочим временем позволит эффективно использовать время как студентам, так и работникам на предприятиях. Что в свою очередь увеличит производительность труда и приведет к улучшению результатов.

Научн. рук. Ипполитова И. Я.

Литература: 1. <http://www.financialfamily.ru>. 2. Трейси Брайан. Результативный тайм-менеджмент: эффективная методика управления собственным временем / Пер. с англ. — М.: СмартБук, 2007. — 79 с. 3. Кови С. Р. Семь навыков высокоэффективных людей: Мощные инструменты развития личности / Пер. с англ. — 3-е изд. — М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. — 374 с. 4. Захаренко Г. П. Тайм-менеджмент. — СПб.: ИД "Питер", 2004. — 128 с.

Вдовенко К. А.

УДК 331.101.3

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

СУЩНОСТЬ СТИМУЛИРОВАНИЯ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

В условиях формирования и развития социальной рыночной экономики в Украине особую актуальность приобретают вопросы, связанные с мотивацией персонала предприятия. Разработка и внедрение результатов инновационной деятельности, формирование новых конкурентных преимуществ продукта, и предприятия в целом не возможно без эффективного использования человеческого фактора. Для решения этой проблемы существует очень много методов мотивации.

Целью исследования является обобщение теоретических основ существующих теорий мотиваций, формирование системы стимулов для повышения заинтересованности персонала предприятия.

Существующие теории мотивации позволяют рассмотреть все аспекты трудовой деятельности работника. Так, содержательные теории мотивации основываются на идентификации тех внутренних побуждений, которые заставляют людей действовать так, а не иначе. Данная теория нашла свое отражение в работах ученых-экономистов – А. Маслоу, К. Альдерфера, Фр. Герцберга и Д. МакКлелланда [1]. Процессуальные теории основываются в первую очередь на том, как ведут себя люди с учетом их восприятия и познания. Существует пять основных процессуальных теорий мотивации: теория ожиданий, теория справедливости, теория постановки целей, концепция партисипативного управления и модель Портера – Лоулера [2].

Особое внимание авторы [1 – 3] уделяют теории потребностей А. Маслоу и двофакторной теории Герцберга. Анализ данных источников позволил сделать вывод, что основная мотивация человека побуждающая его к труду – это удовлетворение его потребностей. То есть человек работает, получает за это деньги и с их помощью удовлетворяют свои потребности. Но он может их удовлетворять и во время работы (самореализоваться, проявить себя, добиться уважения коллектива и т. д.).

Существует три вида стимулов: материальные, моральные и антистимулы. Материальные могут быть выражены в денежной (заработная плата, премия, поощрения) и неденежной форме (путевки, дотации, социальные гарантии). Моральные – признание рабочим коллективом, награда орденами и медалями, продвижение по службе и т. д. Антистимулы – это система санкций, которая применяется для наказания рабочего в случае нарушения существующих норм социального и трудового поведения (потеря рабочего места, ухудшение условий труда) [2]. Но, к сожалению,

© Вдовенко К. А., 2009



нельзя выбрать один вид стимула и применять его на коллектив с целью достижения улучшения труда рабочими. Не поможет даже комбинирование этих стимулов. Каждый человек индивидуален и, соответственно для каждого нужно подбирать свои методы мотивации. А ведь следует отметить, что качество, а иногда даже количество производимой продукции зависти от качества труда рабочего. Наиболее существенным в наше время остается денежный стимул. Но при этом остальные методы также дают свой результат. К сожалению не многие менеджеры стремятся соединить и применить существующие теории мотивации на практике, что не позволяет в полной мере использовать достижения в сфере мотивации.

Таким образом, использование различных стимулов позволит менеджеру предприятия повысить эффективность использования персонала, учесть индивидуальные интересы и потребности работников предприятия.

Научн. рук. Олейникова Н. М.

Литература: 1. Виханский О. С. Менеджмент / О. С. Виханский, А. И. Наумов. – М.: Изд. МГУ, 1996. – С. 110. 2. Холодков Є. С. Особливості застосування стимулюючих систем до різних категорій персоналу // Управління розвитком. – 2006. – №8. – С.66 – 67. 3. Мескон М. Х. Основы менеджмента / М. Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – С. 377; 381.

УДК 005.53:005.334

Рибалко К. В.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ЯКІСТЬ ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ – ОСНОВНІ ФАКТОРИ УСПІХУ ПРИ РОЗРОБЦІ ТА ПРИЙНЯТТІ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ В УМОВАХ КРИЗИ

У сучасних кризових умовах господарювання різко зростають вимоги до якості та ефективності антикризових рішень, які приймаються на вітчизняних підприємствах. Це пояснюється тим, що в сьогоднішніх умовах навіть невеликі погіршення в рішеннях можуть наблизити підприємство до межі кризи. Тому, при розробці та прийнятті управлінських рішень в умовах кризи особливе значення набуває урахування аспектів якості та ефективності антикризових рішень на всіх стадіях їх прийняття.

Дослідження питань розробки та прийняття управлінських антикризових рішень займалися багато вчених-економістів: В. С. Пономаренко, Т. С. Клебанова, О. О. Терещенко, В. О. Василенко, В. І. Кошкін, Р. М. Лепа та ін. [1 – 4].

Метою даного дослідження є визначення сутності ефективності та якості антикризового рішення і впровадження у процес розробки й прийняття антикризового управлінського рішення процедури поетапного аналізу якості та ефективності управлінських рішень.

Аспект ефективності та якості при розробці та прийнятті управлінського рішення для кожного господарюючого суб'єкта є індивідуальним явищем. Однак урахування саме цих домінант має бути базисом під час упровадження відповідних антикризових програм, які, в свою чергу, нададуть змогу максимально повно зберегти існуючі конкурентні переваги підприємства при мінімальних витратах засобів і ресурсів.

Поняття "ефективності" та "якості" антикризового управлінського рішення є взаємодоповнюючими та взаємозалежними, тому що ефективність будь-якого управлінського рішення залежить від його якості. При цьому, обидві ці характеристики антикризового рішення визначаються, насамперед, обґрунтованістю методології рішення проблем, з урахуванням певної логіки та раціональності [1].

Ураховуючи це, розробка відповідних антикризових рішень не повинна обмежуватися одним варіантом, а повинна включати комплексну оцінку ефективності кожного з варіантів рішення; застосування сучасних логічних прийомів і комп'ютерної техніки, а також методів активізації креативного мислення для розробки ефективних рішень; використання системного, ситуаційного, комплексного підходів для розробки економічно обґрунтованих рішень [2].

© Рибалко К. В., 2009



Факт щорічного зростання конкуренції на ринку змушує підприємства займатися питаннями стратегічного розвитку, що вимагає крім великої кількості необхідної перевіреної інформації, також відповідних методів підготовки прийняття антикризового рішення, що безпосередньо відбивається на їх якості [3].

Можна простежити, що якість антикризових рішень, в основному, залежить від рівня інформаційного забезпечення, кваліфікації та рівня підготовки менеджменту підприємства. Інформаційний баланс та баланс цілей менеджменту є якістю антикризового рішення, що лежить в основі ефективності всієї системи антикризового управління [4].

Аналіз літературних джерел свідчить про те, що своєчасне врахування якості та ефективності при розробці та прийнятті антикризових управлінських рішень дозволить зменшити кількість коштувань у процесі реалізації антикризових заходів (рисунок).

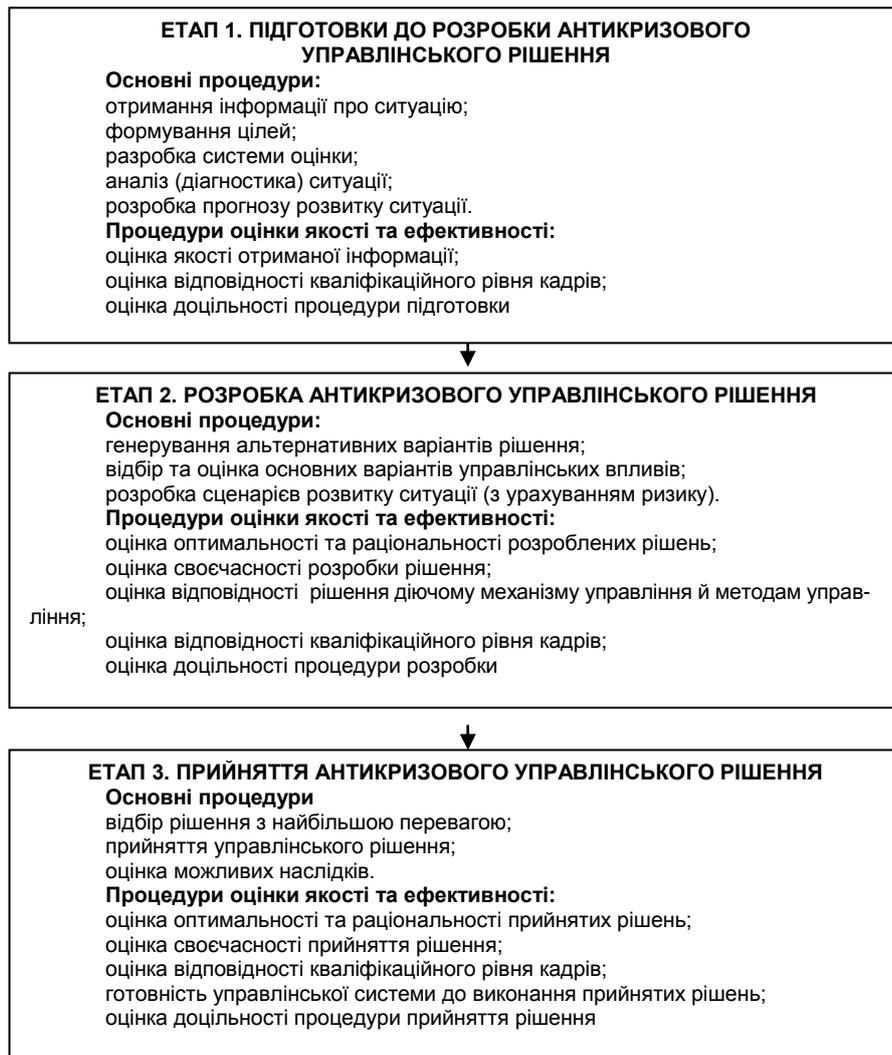


Рис. Процес розробки та прийняття антикризового управлінського рішення з урахування факторів якості та ефективності

Автором було визначено, що впровадження в практику антикризового управління підприємством процедури поетапного аналізу якості та ефективності управлінських рішень безпосередньо під час процесу їх розробки та прийняття дозволить:

- 1) підвищити ефективність функціонування системи підготовки й прийняття антикризових рішень;
- 2) підвищити якість антикризових рішень за рахунок знаходження найбільш адекватних альтернатив і максимальної раціоналізації цього процесу;
- 3) упорядкувати розподіл відповідальності між ієрархічними рівнями організаційної структури підприємства.

Таким чином, врахування процедур оцінки якості та ефективності на кожному етапі розробки та прийнятті антикризового управлінського рішення дозволить впровадити більш результативні та доцільні антикризові рішення у відповідь на кризову ситуацію та створить умови для ретельного

вибору антикризових заходів з боку вищого менеджменту підприємства. Зарубіжний та вітчизняний досвіди в антикризовому управлінні свідчать про необхідність подальших досліджень у цій сфері з урахуванням специфіки господарських відносин.

Наук. керівн. Іполітова І. Я.

Література: 1. Коротков Э. М. Антикризисное управление; Учеб. для студ. вузов, обуч. по экон. спец. / Э. М. Коротков, А. А. Беляев, Д. В. Валовой, Н. И. Глазунова, М. Р. Ефимова. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 431 с. 2. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібн. для студ. ВНЗ – К.: ЦУЛ, 2003. – 503 с. 3. Лепа Р. М. Прийняття управлінських рішень на підприємстві: теорія і практика: Монографія / Р. М. Лепа, В. М. Тимохін. – Донецьк: Юго-Восток, 2004. – 261 с. 4. Пономаренко В. С. Механізм прийняття управлінських рішень на підприємстві: процесний підхід: Наук. вид. / В. С. Пономаренко, О. М. Беседовський, С. В. Мухін. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 238 с.

УДК 005.21

Піскун О. М.

Студент 3 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НАПРЯМКИ СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

На сьогоднішній день в Україні гостро постало питання щодо розв'язання проблем, пов'язаних з необхідністю забезпечення існування підприємства і у перспективі його розвиток залежить від ступеня освоєння методології та методів стратегічного управління. Ці методи дозволять вирішити цілу низку нових проблем, що знаходяться на першому плані перед керівниками всіх рівнів, підприємцями та і т. д.

Багато вітчизняних та зарубіжних вчених займалися вивченням даних питань, серед яких є В. Пономаренко, З. Каримова, С. Горська, М. Кизим, З. Шершньова, А. Томпсон, Д. Стрікленд, М. Мескон та ін. [1 – 6]. Проте визначення перспектив стратегічного розвитку підприємства потребує подальшого вивчення.

Метою статті є формулювання проблем, що склалися у вітчизняному підприємстві, і визначення напрямків стратегічного розвитку підприємств.

Стратегічне управління дає більш чи менш конкретне уявлення про те, якою повинна бути організація в майбутньому, в якому оточенні їй необхідно буде працювати, яку позицію займати на ринку, які мати конкурентні переваги, а також, що слід змінити в процесі організації [2].

Автор узагальнив загальні принципи, на основі яких має будуватись стратегічна діяльність підприємств. По-перше, кожне підприємство є відкритою соціально-економічною системою, яка змінюється, розвивається в динамічному середовищі. По-друге, молоді підприємства досить гнучкі та здатні реагувати на найменші зміни на ринку, що дає змогу деяким з них забезпечити виживання. Сприятимуть цьому спеціальні заходи, яким притаманні риси більш чи менш обґрунтованих стратегій, що враховують як ринкові, так і виробничі фактори. По-третє, розвиток підприємства чи організації пов'язаний з формулюванням цілей, які знаходять втілення у системі техніко-економічних, кількісних і якісних показників та ін. По-четверте, механізм функціонування підприємства має містити стратегічні підсистеми, що спрямовуються на складання, аналіз і перегляд балансу зовнішніх та внутрішніх факторів, формування цілей і стратегій розвитку, які передбачають розробку та корегування заходів щодо формування середовища та пристосування до нього підприємства. По-п'яте, принцип, на основі якого має будуватись стратегічна діяльність підприємств полягає в забезпеченні динамічності змін через прискорення практичних дій щодо реалізації стратегічних планів на основі відповідної системи регулювання, контролю та аналізу. Останньою ланкою стратегічної діяльності підприємств є створення виробничого потенціалу та системи зовнішніх зв'язків, що є сприятливими до змін і дають змогу досягти майбутніх цілей.

А. Томпсон і Д. Стрікленд розглядають п'ять взаємозалежних завдань, що становлять основу створення і реалізації стратегії підприємств: визначення сфери діяльності і формування стратегічних установок; постановка стратегічних цілей і завдань для їх досягнення; формулювання стратегії для досягнення накреслених цілей і результатів діяльності виробництва; реалізація стратегічного плану; оцінка результатів діяльності і зміна стратегічного плану [3]. М. Мескон та інші вчені вважають, що процес стратегічного управління має складатися з таких етапів: вибору місця фірми; формулювання цілей фірми; управлінського обстеження внутрішніх сильних і слабких сторін; вибору стра-



тегії; реалізації стратегії; управління і планування, реалізації і контролю реалізації стратегічного плану; оцінки стратегії [3].

Погоджуючись з вітчизняними авторами, так зокрема, З. Каримовою і С. Горською [4; 5], які зробили значний внесок у побудову обґрунтованої послідовності дій при формуванні системи стратегічного менеджменту, а саме запропонували концептуальні схеми стратегічного управління, автор виділяє такі складові, що повинні бути присутні на кожному етапі стратегічного розвитку підприємств: концепція; діагноз сильних і слабких сторін підприємства; формування цілей підприємства; вибір стратегії; розробка системи планів, проектів і програм розвитку підприємства; стратегічний контроль. Зіставляючи підходи зазначених вчених [6] та власного спостереження, можна констатувати, що складність і динамічна природа підприємств ускладнюють розробку однієї специфічної моделі процесу стратегічного управління, що спрямоване на створення конкурентних переваг фірми і утвердження ефективної стратегічної позиції, що забезпечить майбутню життєздатність підприємства в мінливих умовах.

Стратегія підприємства – це узагальнююча модель дій і навичок провадження виробничо-господарської та комерційної діяльності підприємства на основі розробки і реалізації відповідних рішень, спрямованих на досягнення його головної мети. Стратегія підприємства має передбачати конкурентні переваги, які здатні забезпечити його тривалі доходи, а також завоювання міцних позицій на ринку завдяки високій якості продукції. Наявність стратегії дозволяє зосередити головні сили на найважливіших ділянках виробництва, широко використовуючи всі його резерви.

У стратегії слід приділяти особливу увагу використанню інтенсивних чинників розвитку, здатних підвищити ефективність праці і якість продукції. Основними шляхами до розв'язання цього завдання мають бути такі: підвищення інтенсивності праці, виробничої і творчої видатності працюючих, мобілізація всіх внутрішніх резервів для забезпечення конкурентоспроможності продукції. Основою напрямків стратегічного розвитку підприємства має стати складання прогнозу щодо можливостей реалізації продукції.

Залежно від конкретних умов діяльності підприємства, а особливо в умовах кризи, автор рекомендує такі стратегічні напрямки розвитку: розробка ресурсозберігаючої стратегії діяльності виробництва, модернізація та оновлення продукції, оптимізація техніко-технологічної бази підприємства, зміна та удосконалення методів управління, зміна відношення персоналу до виконуваної роботи і т. д.

Таким чином, визначені автором напрямки стратегічного розвитку дозволять підприємствам у період кризи не тільки вижити, а й почати здійснювати випуск конкурентоспроможної продукції як на вітчизняному, так і на міжнародному ринках.

У подальших дослідженнях автор планує зосередити увагу на реалізації запропонованих напрямків стратегічного розвитку на конкретному підприємстві.

Наук. керівн. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Калиновська Є. І. Стратегічне управління. Навч. посібн. – К.: Лібра, 2007. – 476 с. 2. Каплунович С. І. Стратегічний менеджмент: Навч. посібн. – К.: Знання, 2006. – 515 с. 3. Лавринська М. П. Стратегічне управління: Навч. посібник. – К.: ЦУЛ, 2007. – 366 с. 4. Паламарчук К. В. Стратегічний менеджмент / К. В. Паламарчук, Д. К. Томашевський – К.: Основи, 2005. – 559 с. 5. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. – Харків: Основа, 1999. – 620 с. 6. Яковенко О. С. Стратегічний менеджмент: Навч. посібн. / О. С. Яковенко, В. М. Жуковська. – К.: Дакор, 2003. – 196 с.

Ляхова Л. П.

УДК 658.155

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПРИБУТКОВІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ КРИЗИ

У сучасних умовах прибуток як основний показник кінцевих результатів діяльності підприємства набуває особливого значення. Він вимірює результати праці, визначає ефективність виробничо-господарської діяльності. Його величина є основним критерієм оцінки роботи підприємства, а в теперішній час також є головним джерелом фінансування розвитку виробництва. Але зараз – в період кризи – перед багатьма підприємствами постала проблема отримання прибутку. Тому актуально буде дослідити заходи підвищення прибутковості діяльності підприємства в цей період.

Метою дослідження є більш детальне вивчення прибутку підприємства, його формування, а також виявлення заходів щодо підвищення прибутковості діяльності підприємства в період кризи.

© Ляхова Л. П., 2009

Трагування прибутку є доволі складним і різнобічним. Тому теорія прибутку має специфічні риси, які відрізняють її від тих розділів економічної теорії, які тракують інші доходи суспільства: заробітна плата, відсоток за користування капіталом і рента.

Прибуток – це та частина виручки, що залишається після відшкодування всіх витрат на виробничу і комерційну діяльність підприємства. Він характеризує перевищення надходжень над витратами, характеризує мету підприємницької діяльності і береться як головний показник результативності підприємства. Автор книги "Прибуток" А. Бабо вважає, що прибуток – це не просто елемент виручки від реалізації, це категорія економічна, за якою відкриваються глибокі економічні зв'язки, які притаманні товарному виробництву, вартісним стосункам, руху товарів та грошей [1]. Звісно, це не повне трагування поняття "прибуток", але одне з багатьох, яке доповнює інші висловлювання. На погляд автора, це більш не економічне визначення, тут є філософська думка, тому що науковець не дає чіткого формулювання поняття, а просто розмислює над ним.

Прибуток є основним фінансовим джерелом розвитку підприємства, науково-технічного удосконалення його матеріальної бази і продукції, всіх форм інвестування. Він служить джерелом сплати податків. Ураховуючи значення прибутку, вся діяльність підприємства спрямована на те, щоб забезпечити зростання його величини або принаймні стабілізувати її на певному рівні. Тому основний принцип діяльності підприємства полягає у прагненні до максимізації прибутку. Це відобразив Й. М. Петрович в "Економіці підприємства" [2], який пише: "Прибуток є основним джерелом збагачення власників підприємства, розширення і модернізації виробництва". Звісно, чим більша прибутковість підприємства, тим є більше можливостей покращити його діяльність, наприклад покращити роботу обладнання, випустити новий продукт та ін. Але, на погляд автора, найбільш повне і точне визначення прибутку дає І. М. Бойчик, яка вважає, що прибуток – це частина чистого доходу, що залишається підприємству після відшкодування всіх витрат, пов'язаних з виробництвом, реалізацією продукції та іншими видами діяльності [3].

Джерела утворення прибутку тісно пов'язані з основними видами прибутку: одним з джерел прибутку є реалізація продукції, робіт і послуг. У цьому випадку прибуток, по-перше, залежить від цін, обсягу виробництва, якості, визнання продукції, рівня витрат; по-друге, джерелом прибутку є реалізація основних фондів та іншого майна підприємств; по-третє, джерелом є результат від поза-реалізаційних операцій, який визначається як різниця між поза-реалізаційними доходами і поза-реалізаційними витратами [4].

Планування прибутку виробляється роздільно за усіма видами діяльності підприємства. У процесі планування прибутку в період кризи враховуються усі фактори, що можуть впливати на фінансові результати. Максимізація прибутку досягається у взаємодії внутрішніх і зовнішніх факторів діяльності прибутку. Основна вимога максимізації прибутку – прибутковість кожної одиниці випуску. Ефективність формування прибутку характеризується як загальною його сумою, так і рівнем, який визначається системою коефіцієнтів рентабельності.

У системі планів, пов'язаних із виробничою діяльністю підприємств, головне місце посідає планування прибутку. Це планування визначає необхідний обсяг операційної діяльності підприємства, забезпечує стратегічний його розвиток необхідними фінансовими ресурсами, формує фінансові взаємовідносини підприємства з бюджетом та позабюджетними фондами [5].

Ряд авторів вважає, що в теперішній кризовий період для підвищення прибутковості потрібно впроваджувати раціоналізаторські ідеї, які призводять до економії матеріальних, трудових, фінансових ресурсів; модернізувати устаткування; нарощувати обсяги виробництва і реалізації товарів, робіт, послуг; розширювати, орієнтуючись на ринок, асортимент і якість продукції; впроваджувати заходи щодо підвищення продуктивності праці своїх працівників; зменшувати витрати на виробництво (реалізацію) продукції (тобто її собівартість); з максимальною віддачею використовувати потенціал, що є у його розпорядженні, у тому числі фінансові ресурси; зі знанням справи вести цінову політику, бо на ринку діють переважно вільні (договірні) ціни; грамотно будувати договірні відносини з постачальниками і покупцями; вміти найбільш доцільно розміщати (вкладати) одержаний раніше прибуток з точки зору досягнення оптимального ефекту.

Прибутковість діяльності підприємства є одним з найголовніших показників, що відображає фінансовий стан підприємства та визначає мету підприємницької діяльності. Тобто діяльність кожного підприємства спрямована на підвищення прибутковості для того, щоб досягти більше нових можливостей та забезпечити стабільне конкурентоспроможне середовище для подальшого свого розвитку.

Наук. керієн. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Бабо А. Прибыль / Пер. с фр. – М.: АО "Издательская группа "Прогресс", "Универс", 1993. – 176 с. 2. Петрович Й. М. Економіка підприємства: Підручник / За заг. ред. Петровича Й. М. – 2-ге вид., випр. – Львів: Магнолія Плюс; СПД ФО В. М. Піча, 2006. – 578 с. 3. Бойчик І. М. Економіка підприємства: Навч. посібн. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: Атіка, 2007. – 528 с. 4. Ищенко Е. Прибыль как критерий эффективности функционирования предприятия // *Економіст*. – 2005. – №8. – С. 90 – 92. 5. Корієв В. Л. Обгрунтування прибутку підприємства з урахуванням рівня ціни на продукцію // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – №3 – С. 97 – 103. 6. Афанасьєв Н. В. Економіка підприємства: Учебн.-метод. пособ. для самост. изуч. дисц. / Н. В. Афанасьєв, А. Б. Гончаров; [Под ред. Н. В. Афанасьєва. – Харьков: ИД "ИНЖЕК", 2004. – 410 с. 7. Плоха О. Б. Економіка підприємства. Конспект лекцій у схемах для студентів спеціальності 6.050100 "Економіка підприємства" всіх форм навчання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2006. – 164 с. 8. Рязанцева В. В. Аналіз формування та використання прибутку підприємства // *Статистика України*. – 2007. – №1 – С. 40 – 43.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НЕОБХОДИМОСТЬ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБОСНОВАНИЕ ЦЕЛЕСООБРАЗНОСТИ РАЗРАБОТКИ ИНВЕСТИЦИОННОЙ СТРАТЕГИИ ХОЗЯЙСТВУЮЩИМИ СУБЪЕКТАМИ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

В сложившейся в настоящее время в Украине экономической ситуации, когда спад инвестиционной активности обгоняет спад производства, назрела необходимость поиска новых организационных форм хозяйствования и институциональных решений, а также разработки инвестиционной стратегии. Данные мероприятия могут обеспечить экономическое обоснование шансов выживания на рынке, а также возможное приобретение конкурентных преимуществ высшего порядка для хозяйствующего субъекта.

На сегодняшний день, в условиях кризиса вопрос инвестирования стоит очень остро. Приближение пика кризиса делает активизацию инвестиционного процесса наиболее актуальной и сложно решаемой макроэкономической проблемой.

Данный вопрос был освещен в работах отечественных и зарубежных ученых, таких, как И. Шумпетер, В. Леонтьев, В. Бочаров. Все большее отражение в научных работах ученых находит взвешенная научная позиция по преодолению экономического и инвестиционного кризиса. Однако, большая часть макроэкономических исследований, как правило, сводит круг факторов продолжающегося инвестиционного спада к высоким и нестабильным налогам и дорогим кредитам. Вместе с тем, исследований, посвященных необходимости разработки инвестиционной стратегии в условиях кризиса, недостаточно [1].

Целью данной статьи является теоретическое обоснование целесообразности разработки инвестиционной стратегии хозяйствующими субъектами в условиях кризиса.

В соответствии с ЗУ "Об инвестиционной деятельности" под последней понимают совокупность практических действий граждан, юридических лиц и государства в отношении реализации инвестиций [2].

Инвестиционная деятельность организации во всех ее формах не может сводиться к удовлетворению текущих инвестиционных потребностей, определяемых необходимостью замены выбывающих активов или их прироста в связи с происходящими изменениями объема и структуры хозяйственной деятельности [3]. Эффективным инструментом перспективного управления инвестиционной деятельностью организации, подчиненного реализации целей ее общего развития в условиях происходящих существенных изменений макроэкономических показателей, конъюнктуры инвестиционного рынка и связанной с этим неопределенностью, выступает инвестиционная стратегия. Инвестиционную стратегию можно представить как генеральное направление инвестиционной деятельности организации, следование которому в долгосрочной перспективе должно привести к достижению инвестиционных целей и получению ожидаемого инвестиционного эффекта [4].

Актуальность разработки инвестиционной стратегии организации в условиях экономического кризиса определяется рядом условий. Частые колебания конъюнктуры инвестиционного рынка, непостоянство государственной инвестиционной политики и форм регулирования инвестиционной деятельности не позволяют эффективно управлять инвестициями предприятия на основе лишь ранее накопленного опыта и традиционных методов финансового менеджмента [5]. В этих условиях отсутствие разработанной инвестиционной стратегии, адаптированной к возможным изменениям факторов внешней инвестиционной среды, постоянного роста риска может привести к тому, что инвестиционные решения отдельных структурных подразделений организации будут носить разнонаправленный характер, приводить к возникновению противоречий и снижению эффективности инвестиционной деятельности в целом [6].

Автором были выделены следующие причины необходимости и целесообразности разработки инвестиционной стратегии хозяйствующими субъектами:

1) она позволяет реально оценить инвестиционные возможности организации, обеспечить максимальное использование её внутреннего инвестиционного потенциала и возможность активного маневрирования инвестиционными ресурсами;

2) она обеспечивает возможность быстрой реализации новых перспективных инвестиционных возможностей, возникающих в процессе динамических изменений факторов внешней инвестиционной среды;

3) разработка инвестиционной стратегии учитывает возможные вариации развития неконтролируемых организацией факторов внешней инвестиционной среды и позволяет свести к минимуму их негативные последствия для деятельности организации;

4) наличие инвестиционной стратегии обеспечивает четкую взаимосвязь стратегического, текущего и оперативного управления инвестиционной деятельностью организации;

5) в системе инвестиционной стратегии формируется значение основных критериальных оценок выбора реальных инвестиционных проектов и финансовых инструментов инвестирования.

Пик кризиса, вполне возможно, еще впереди, и прогнозировать, как будет развиваться ситуация даже в перспективе двух месяцев, не берутся даже эксперты. Сегодня доходность адекватно уравновешивается возросшими рисками потерь, что выводит вперед необходимость грамотной разработки инвестиционной стратегии [7]. Последняя как составная часть стратегического планирования направлена на преодоление инвестиционного спада в период кризиса и депрессии, структурную перестройку производства и создание условий для финансовой устойчивости предприятий в долгосрочном периоде [8].

Таким образом, сегодня на украинских предприятиях назрела острая необходимость разработки инвестиционной стратегии, которая обеспечит стабильное финансовое положение и перспективное развитие даже в условиях кризиса. Дальнейшее направление исследования необходимости разработки инвестиционной стратегии в условиях кризиса нашло свое отражение в рамках изучения инвестиционной деятельности ЗАО Харьковская кондитерская фабрика "Харьковчанка".

Научн. рук. Ипполитова И. Я.

Литература: 1. Пилипчук В. В. Антикризисное управление. – К.: Знання, 2002. – 260 с. 2. Закон Украины "Об инвестиционной деятельности" от 18.09.1991 г. №1560-ХІІ // www.zada.gov.ua. 3. Бясов Н. Основные аспекты разработки инвестиционной стратегии организации // Финансовый менеджмент. – №6. – от 22.04.2005. – 38с. 4. Бочаров В. В. Инвестиционный менеджмент. — СПб.: Питер, 2002. – 200 с. 5. Логвинов М. Бережливость лучше жадности // Финансы и инвестиции. – от 02.02.2009. – №3(606) – 21 с. 6. Стратегии бизнеса: аналитический справочник / Под ред. академика РАЕН, д.э.н. Г. Б. Клейнера. – М.: "КОНСЭ-КО", 1998. – 230 с. 7. www.apu.ru/books. 8. www.invest.ua.

УДК 621.311.22

Галеева М. Р.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НАПРАВЛЕНИЯ ВЫХОДА УСЛУГ ТЕПЛОЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫЙ УРОВЕНЬ

На сегодняшний день нет необходимости рассказывать о важности электроэнергии в повседневной жизни и деятельности людей. Количество потребляемой энергии растет с каждым годом и растет цена на нее. Это вызвано повышением цен на первичное топливо – уголь, газ, нефть. Исследованием данного вопроса занимаются множество ученых и специалистов практиков, а именно А. Прудкая, Л. Куш, А. Пабат, А. Мазин, С. Ермилов, А. Гончарук, И. Гордеев, А. Буяк и др.

В условиях кризиса возникает задача снижения затрат на производство электроэнергии при условии повышения прибыльности теплоэлектростанций.

Цель – теоретическое обоснование направлений и мероприятий, направленных на повышение конкурентоспособности отечественных теплоэлектростанций.

На сегодняшний день примерно 90% энергоблоков отработали свой расчетный ресурс, а 64% блоков полностью "износились" по мировым стандартам [1].

Существующая система формирования тарифа на электроэнергию для промышленных потребителей призывает производителей повышать эффективность работы. Следующим этапом должен был бы стать переход на прямые договоры с потребителями — это общемировая практика.

© Галеева М. Р., 2009



Однако эксперты утверждают об утрате достижений в конкурентном секторе электроэнергетики. ГП "Энергорынок" по инициативе Минтопэнерго внесло на рассмотрение изменения, касающиеся тарифообразования в конкурентном секторе электроэнергетики. Предлагается оплачивать генерирующим компаниям электроэнергию по заявленной стоимости, которая будет покрывать растущую стоимость топлива (угля, газа, мазута). Данная методика позволит некоторым производителям без убытков для своей деятельности компенсировать недостаток дешевого топлива (угля) использованием природного газа.

В связи с этим предприятия ранее равнявшиеся на лучших и стремились снизить себестоимость электроэнергии теперь будут повышать ее стоимость.

Эксперты утверждают что платить за электроэнергию следует по цене, сложившейся в условиях конкуренции, а не по заявленной предприятием стоимости. В противном случае они не будут стремиться снижать затраты на производство энергии.

Государство может регулировать вопрос через установление тарифа, однако это противоречит принципам Всемирной организации торговли. Установление регулируемого тарифа делает процедуру формирования цены на электроэнергию непрозрачной, что тоже не соответствует рыночному духу.

Продолжая рассматривать проблему видно, что потребление первичного топлива постоянно продолжает расти несмотря на растущие на него цены. При внедрении новых технически усовершенствованных энергоблоков снизится объем потребляемых ресурсов, что позволит снизить себестоимость электроэнергии.

У государства нет средств на проведение таких мероприятий в связи с и так критическим состоянием экономики. Следовательно, источники финансирования необходимо искать за пределами Украины. Инвесторы, в свою очередь заинтересованы в инвестировании теплоэнергетики. Однако большинство из них готовы предоставить средства в приватизированные объекты.

Государство не против приватизации ТЭС, но это относительно длительный процесс. Правительство пытается разработать путь приватизации.

Привлечение инвесторов позволит внедрение новых технологий, способных производить более дешевую электроэнергию. Инвесторы будут заинтересованы в проведении научных разработок в сфере электроэнергетики [2].

Развитие инновационной деятельности должно быть направлено на снижение зависимости от импорта энергоресурсов. Значительная их часть поступает из России. Нельзя не принимать во внимание то, что по данным экспертов в ближайшие годы могут произойти значительные снижение добычи энергоресурсов, связанных с уменьшением запасов в месторождениях [3].

В свою очередь электростанциям следует не ждать "у моря погоды", а самостоятельно проводить качественный анализ разнообразной информации, получаемой из различных информационных источников, функционирующих внутри предприятий на разных уровнях управления (технологическом, финансово-экономическом, управления персоналом и т. д.).

В течении нескольких прошлых лет ООО "Востокэнерго" добились значительных результатов в снижении себестоимости и сегодня предлагает энергорынку конкурентоспособную по стоимости электроэнергию. "Востокэнерго" работает в составе вертикально интегрированной "Донбасской топливно-энергетической компании", которая располагает собственными угольными шахтами. И при этом генкомпания планомерно снижает удельный расход условного топлива для производства одного киловатт-часа электроэнергии (с 2002-го по 2007 год — с 399,7 до 387,6 грамма).

В 2006 году начата реализация масштабного проекта модернизации и реконструкции всех энергоблоков, рассчитанного до 2015 года. Реконструкция оборудования направлена на снижение удельного расхода топлива, на увеличение мощности энергоблоков, она позволит повысить маневренность блоков и станций в целом и решить ряд экологических вопросов. По предварительным расчетам, удельный расход топлива снизится до 363 граммов на киловатт-час, доля газа останется такой же низкой — 1 процент (только для обеспечения маневренного режима и пусков энергоблоков).

Автором на основании изученного опыта были обоснованы направления улучшения ситуации на отечественном рынке электроэнергии, представленные в таблице.

Таблица

Направления повышения конкурентоспособности отечественных ТЭС

Направление	Мероприятия	Результаты	
		негативные	позитивные
Государственное регулирование	Контроль над тарифами	Несоответствие стандартам ВТО	Стимулирование предприятий к снижению себестоимости вырабатываемой энергии
Привлечение иностранных инвесторов	Приватизация ТЭС	Длительность процесса приватизации	Внедрение инвестиций в модернизацию оборудования отрасли
Самостоятельный поиск резервов в целях снижения себестоимости электроэнергии	Качественный анализ деятельности предприятий; вертикальная интеграция с поставщиками первичных ресурсов	Недостаток достоверной информации; большое количество устаревших данных	Снижение себестоимости, модернизация оборудования за счет выявленных резервов

Таким образом, на основании проведенных исследований был выявлен ряд мероприятий, положительный эффект от которых позволит улучшить состояние отечественных ТЭС, проведение модернизации энергоблоков, с последующим снижением стоимости тарифов за потребляемую электроэнергию. В будущем это позволит повысить конкурентоспособность ТЭС.

Направлениями дальнейших исследований будет разработка практических мероприятий по улучшению конкурентоспособности Змиевской теплоэлектростанции.

Научн. рук. Ипполитова И. Я.

Литература: 1. Прудкая Н. Уголь вместо газа, шлам вместо угля // Эксперт Украина // <http://www.expert.ru>. 2. Пабат А. Економічні та інноваційні чинники розвитку національного енергетичного комплексу // Економіст. – 2007. – №2. С. 36 – 38. 3. Куш Л. Новое в тарифах на электроэнергию: у генерирующих компаний может не остаться стимулов для эффективной работы // Голос Украины. – 2008. 4. Мазин А. Ресурсы и конфликты // Мировая экономика и международные отношения. – 2006. – №8. – С. 3 – 9.

УДК 330.322.2:658.152

Масло І. О.

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ КРИЗОВОЇ СИТУАЦІЇ

Питання оцінки ефективності інвестицій відіграють важливу роль при аналізі діяльності підприємства. Будь-яка підприємницька діяльність потребує оцінки, аналізу її процесів для прийняття необхідних підприємству рішень.

На даному етапі проблемами оцінки інвестицій займається велика кількість економістів і науковців: В. М. Гриньова, Г. Л. Вербицька, О. А. Демиденко, Е. Р. Орлов, В. Е. Йосипов [1 – 5]. Із зарубіжних авторів досліджувалася робота Uwe Glize, Deryl Northcott, Peter Schuster [6].

Метою даної статті є аналіз методичних підходів до оцінки ефективності інвестицій у проекти з удосконалення діяльності підприємства та можливості їх використання.

В умовах світової фінансової кризи і невизначеності економічного стану України підприємства потребують проведення всебічної оцінки своїх проектів. Необхідною умовою виживання й основою стабільного стану і розвитку підприємства є здійснення ефективної інвестиційної діяльності. Ця діяльність має мету забезпечення безперервності процесу виробництва та реалізації продукції на основі його постійного розширення й відновлення. У сучасних умовах у розпорядженні підприємств зменшуються обсяги грошових ресурсів, тому необхідно підвищити ефективність їх використання.

При проведенні інвестицій підприємство проводить виважену інвестиційну політику, яка не тільки не послабить, а зміцнить його проекти, одним із напрямків яких є удосконалення діяльності підприємства.

Інвестиційний проект – це об'єкт реального інвестування, який може реалізуватися у формі придбання, нового будівництва, реконструкції тощо, на основі розгляду бізнес-плану, (це документ, який містить систему взаємопов'язаних у часі і просторі та узгоджених з ресурсами заходів та дій, спрямованих на розвиток економіки підприємства) [2].

Найбільш поширені дві групи методів оцінки інвестиційних проектів:

статичні методи;

динамічні методи.

Статичні методи передбачають розрахунки показників на основі недисконтованих грошових потоків, вони не враховують зміни вартості грошей у часі. Динамічні ж методи, навпаки, враховують зміну вартості грошей в часі і передбачають приведення вартостей усіх грошових потоків до одного і того ж самого періоду, шляхом їх дисконтування.

До статичних методів відносять період окупності і коефіцієнт ефективності інвестицій. До динамічних – чиста теперішня вартість грошових потоків, дисконтований період окупності, внутрішня норма рентабельності, індекс прибутковості, модифікована норма рентабельності [5].

Для подолання неадекватності даних методик застосовують альтернативний підхід. Він ґрунтується не на дисконтуванні грошових потоків, а на їх нарощуванні, тобто приведення до майбутньої вартості [6]. Також даний метод може використовувати різні депозитні та кредитні ставки відсотку, замість єдиної дисконтної ставки, це дозволяє уникнути припущення про досконалий ринок капіталу.

© Масло І. О., 2009



Ще одним методом, який дозволяє використовувати більшу кількість депозитних та кредитних ставок відсотку, є метод VoFi – тобто візуалізація фінансових наслідків [6]. Його визначною характеристикою є всебічний фінансовий план, що розглядає усі грошові потоки, пов'язані з інвестиційним проектом. Метод VoFi детально аналізує грошові потоки самого проекту та похідні потоки (від проектного фінансування та фінансових інвестицій). Також він включає можливість самофінансування та велику кількість умов фінансових інвестицій, а саме різноманітні ставки відсотка для короткострокових та довгострокових інвестиційних можливостей.

Від того, наскільки об'єктивно і всесторонньо здійснена оцінка за згаданими вище показниками, а отже, й правильно визначені подальші дії щодо того чи іншого проекту, залежать терміни повернення інвестованих коштів. Ці показники дозволяють достатньо швидко здійснити оцінку економічної ефективності інвестиційних проектів, їх можна використовувати при вирішенні таких питань, як прибутковість проекту; визначити переваги різних варіантів розглянутого проекту; з'ясувати наскільки один проект ефективніший за інший. Однак сам по собі кожний окремих показник не характеризує проект і не може бути єдиним критерієм вибору проекту.

В умовах нестійкості банківського сектору та значної варіативності ставок відсотків, метод VoFi, що використовує різні види відсотків, оперує з невизначеністю у процесі оцінки інвестицій і найповніше відображає ефективність проектів.

Таким чином, оцінка інвестицій у проекти з удосконалення діяльності підприємства є необхідною умовою стабільного стану підприємства та ефективного використання його ресурсів.

Подальші дослідження будуть спрямовуватись на адаптацію методу VoFi до умов діяльності в Україні та її економічного розвитку.

Також аналізу підлягають методи мультикритеріального прийняття рішень щодо ефективності проекту.

Наук. керівн. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Вербицька Г. М. Вдосконалення механізму оцінювання ефективності інвестиційного проекту // Наука молода. – №7. – 2007. – С. 189 – 194. 2. Демиденко О. А. Методичні аспекти оцінки ефективності інвестиційних проектів // Вісник національного університету "Львівська політехніка". – 2007. – №606. – 2008. – С. 271 – 276. 3. Гриньова В. М. Інвестиційний менеджмент: Навч. посібн. / В. М. Гриньова, В. О. Коюда, О. П. Коюда, Т. І. Лепейко, Ю. М. Великий. – 2-ге вид., допрац. і доп. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 114 – 155 с. 4. Орлова Е. Р. Інвестиции: Учебн. пособ. – 5-е изд, испр. и доп. – М.: Омега-Л, 2008 – 35 – 39 с. 5. Экономическая оценка инвестиций / Под общ. ред. В. Е. Есипова. – СПб.: Вектор, 2006. – С. 126 – 146. 6. Götze Uwe. Investment appraisal: methods and models / Uwe Götze, Deryl Northcott, Peter Schuster. – Berlin : Springer, 2008. – р. 93 – 109

Прасок Н. О.

УДК 005.511(083.92)

Студент 4 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

НЕОБХІДНІСТЬ БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ В УМОВАХ КРИЗОВОГО СТАНУ ЕКОНОМІКИ

Надзвичайно швидкі зміни ділового середовища вітчизняних підприємств, пов'язані з розвитком конкуренції, інформаційних технологій, глобалізацією бізнесу та кризовими явищами, обумовлюють зростання важливості бізнес-планування на підприємстві. Розвиток ринкової системи господарювання в Україні потребує принципово нових підходів до організації управління підприємницькою діяльністю на всіх рівнях.

Метою статті виступає обґрунтування необхідності бізнес-планування в кризових умовах ведення бізнесу як один з інструментів управління підприємством.

Проаналізувавши дослідження авторів [1 – 3], стає зрозумілим, що практична реалізація будь-якого комерційного проекту значно ускладнюється чи навіть стає неможливою без попередньо розробленого бізнес-плану. Цей письмовий документ є не лише дійовим важелем управління підприємством, а й засобом необхідного зовнішнього фінансування для започаткування нового або діючого бізнесу. У кризових умовах дійсності господарювання жодне підприємство не може працювати прибутково без ретельно розробленого плану. Досвід організації підприємства свідчить, що планування діяльності підприємства набуває все більшого значення в умовах швидких змін у середовищі функціонування підприємства. Чим більш динамічним та невизначеним стає

© Прасок Н. О., 2009

середовище діяльності, тим більше порядку має бути на самому підприємстві, тим більше уваги слід приділяти розробці стратегій та оперативних дій для їх реалізації. Відсутність чіткого плану є незаперечним свідченням незадовільного управління підприємством. Успіх підприємницького проекту, незалежно від його масштабів, сфери діяльності, форми організації бізнесу, неможливий без чіткого уявлення про перспективи діяльності, без опрацювання надійних орієнтирів і реального плану господарювання [4].

Виникнення будь-якої підприємницької ідеї (чи буде це створення нового бізнесу, чи вдосконалення діяльності вже наявного) ставить багато різноманітних питань: хто виступає як конкретні споживачі, яким є ринок продукту підприємства, які кошти потрібні для реалізації проекту, чи виправдає себе проект в економічному розрізі.

Бізнес-планування має два аспекти дослідження:

загальноекономічний – планування розглядається в рамках загальної теорії фірми;

управлінський – планування досліджується як найбільш значуща функція управління.

Загальноекономічний аспект бізнес-планування є традиційною областю економічних досліджень, що визначає економічні складові планування. В рамках цих досліджень основна увага приділяється методам планування внутрішніх процесів підприємства, спрямованих на досягнення повного об'єму виробництва і використання наявних ресурсів, що, у свою чергу, припускає раціональне використання людського потенціалу, виробничих фондів, матеріальних запасів, робочого часу, технологічних методів, грошових коштів, інформаційних можливостей і багатьох інших факторів виробництва.

Управлінський аспект розглядає планування як попереднє ухвалення рішення, що є балансуванням між теперішніми діями і майбутніми результатами, між результатами в найближчому майбутньому і віддаленішому майбутньому. Таким чином, планування є не тільки як передбачення майбутнього, але і як уміння передбачити будь-які несподіванки у вигляді ризиків, які можуть виникнути у ході діяльності організації, а також вміння їх долати [5].

Для практичного менеджменту важливіше не саме передбачення, а готовність до можливих варіантів майбутнього.

Таким чином, бізнес-план виступає як спрямована модель діяльності підприємства, яка використовує всі напрацьовані традиційного планування економіки: бізнесу, конкурентної боротьби, діяльності маркетингових підрозділів, комерційного ризику, стратегії фінансування, досягнення беззбитковості та необхідного рівня рентабельності, якісного обслуговування споживача. Для отримання відповідей на ці запитання й складається бізнес-план.

Автором було обґрунтовано необхідність використання бізнес-планування у кризових умовах ведення бізнесу, бо це активний інструмент управління підприємством, відправний пункт усієї планової та виконавчої діяльності підприємства, це документ, який визначає оптимальні за часом і найменш ризиковані шляхи реалізації підприємницького проекту.

Наук. керівн. Іпполітова І. Я.

Література: 1. Васина А. А. Использование бизнес-анализа на различных этапах оценки инвестиционных проектов // Управление компанией. – 2008. – №25. – С. 35. 2. Инвестиционный менеджмент и бизнес-планирование сегодня // Большой Бизнес. – 2009. – №1. – С. 32. 3. Кислов Д. К. Заповеди и мудрости финансового планирования // Бизнес и безопасность. – 2009. – №8. – С. 13. 4. Кандалицев А. А. Преодолевая финансовый кризис // Управление компанией. – 2008. – №16. – С. 18. 5. Захаров В. А. В будущее – через настоящее // Экономические стратегии. – 2007. – №11. – С. 28 – 29. 6. Поляков В. А. Альтернативное финансирование, инвестирование бизнеса в условиях кризиса / В. А. Поляков, Б. В. Рыбак // Управление компанией. – 2009. – №3. – С. 19.

УДК [336.71:657.422]

Квітко М. В.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ В БАНКУ

Банківська ліквідність є показником, який характеризує життєво важливі можливості, стан та роль діяльності як самих банків, так і фінансової системи країни. Щоденна робота з підтримки достатнього рівня ліквідності є неодмінною умовою самозбереження та виживання як окремого банку, так і

© Квітко М. В., 2009



банківської системи взагалі. Без відповідного рівня ліквідності банк не може виконувати свої функції і проводити операції з обслуговування клієнтів, тому вирішення проблем ліквідності повинно мати найвищий пріоритет у роботі менеджменту банку. На глибоке переконання фахівців: "...Розвиток сучасних ринків та пропонування ними фінансових інструментів значно розширює можливості банків щодо управління ліквідністю, одночасно ускладнюючи процес вибору оптимального рішення" [1].

Робота менеджерів комерційного банку з управління ліквідністю спрямована на самозбереження банку, умовою якого виступає безперервне виконання зобов'язань перед клієнтами. З огляду на ту роль, яку відіграє ліквідність банківської системи у забезпеченні її платоспроможності, фінансової стійкості, розширеного розвитку та ефективності трансмісійного механізму монетарної політики, вона є важливим об'єктом управління центрального банку [1; 2].

Дослідженням процесу вивчення та аналізу ліквідності присвячені роботи вітчизняних фахівців, таких, як А. М. Мороз, С. С. Осадець, М. І. Савлук, М. Д. Алексеєнко, а також монографії зарубіжних вчених, які є спеціалістами з проблем банківської діяльності. Слід зазначити, що теоретико-методологічні засади аналізу ліквідності банківської системи у вітчизняній літературі не знайшли достатньо повного висвітлення. Дослідження таких зарубіжних авторів з питань управління ліквідністю банківської системи, як С. Грей, Н. Телбот, Г. Хоггарт, С. Фрост свідчать, що найпоширенішим підходом до аналізу банківської ліквідності на макrorівні є так званий "балансовий підхід", суть якого полягає у проведенні аналізу за статтями балансу центрального банку. При застосуванні такого підходу наочно відображаються кількісні зміни у попиту і пропозиції ліквідності, а також взаємодія центрального банку й банківської системи в процесі регулювання грошово-кредитного ринку.

Ліквідність банківської системи є показником її динамічного стану, який забезпечує своєчасність, повноту і безперервність виконання всіх сукупних зобов'язань банківської системи та достатність коштів відповідно до потреб розвитку економіки країни.

В останні роки найменший рівень ліквідності банківської системи України спостерігався за станом на 01.11.2008 р. (вільні резерви перевищили рівень обов'язкових резервних вимог лише на 17,1% порівняно з 87,4% на 01.10.2008 р., зменшившись при цьому на 9,1 млрд грн) [3; 4]. Така ситуація свідчить про зміну характеристики рівноваги ліквідності банківської системи її структурним дефіцитом унаслідок світової фінансової кризи, яка загострила негаразди, що накопичилися у вітчизняній банківській системі.

Про рівень ліквідності банківської системи свідчить також і такий показник, як відношення вільної ліквідності до грошової бази. В Україні протягом 2007 року значення цього показника коливалося в межах 9,0 – 13,3% [3; 4]. У 2008 році ситуація з ліквідністю банківської системи в Україні суттєво погіршилася: зазначений показник знизився з 7,1% на початок року до 1,25% на початок жовтня 2008 року [3; 4].

Вивчення зарубіжного досвіду з регулювання ліквідності та аналіз ситуації щодо цього на вітчизняному грошово-кредитному ринку дає підстави стверджувати, що для підвищення ефективності управління ліквідністю банківської системи в Україні є необхідним комплексний підхід зусиль багатьох суб'єктів, зокрема Національного банку України, уряду та безпосередньо самих комерційних банків [3].

Зважаючи на багатофакторність такого явища як ліквідність банківської системи, вдосконалення процесу управління нею в Україні має передбачати низку обов'язкових заходів:

банкам з нестійким становищем (низьким рівнем ліквідності) можна порадити оптимізувати організаційну структуру банку, тобто приділити увагу розвитку системи менеджменту, зокрема, створити, наприклад, службу внутрішнього аудиту, що дозволило б реалізувати заходи щодо зниження зловживань усередині банку;

банкам необхідно оцінювати ліквідність балансу шляхом розрахунку коефіцієнтів ліквідності та спостерігати за їх динамікою;

банки повинні визначати потребу в ліквідних коштах на достатньо короткострокову перспективу. Прогнозування цієї потреби може здійснюватися за допомогою аналізу потреб у кредитних ресурсах й очікуваного рівня внесків кожного з головних клієнтів та прогнозуванні обсягів позичок і внесків;

підтримка ліквідності банків на необхідному рівні здійснюється за допомогою проведення визначеної політики банку в розрізі управління пасивними і активними операціями, з урахуванням конкретних умов розвитку грошового ринку й особливостей здійснюваних операцій. Тобто банки повинні розробляти грамотну зважену політику управління активними і пасивними операціями.

На думку автора, реалізація комплексу наведених заходів дасть змогу зменшити коливання ліквідності банківської системи, знизити волатильність короткострокових ставок на міжбанківському ринку та підвищити ефективність трансмісійного механізму грошово-кредитної політики у досягненні цінової стабільності в Україні.

Наук. керівн. Колодзєв О. М.

Література: 1. Крилова В. Складові процесу управління ліквідністю банку / В. Крилова, Р. Набок // Вісник НБУ. – №6. – 2008. – С. 24 – 29. 2. Міщенко В. Ліквідність банківської системи: економічна сутність, структура і методологічний підхід до аналізу (стаття 1) / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2008. – №11. – С. 6 – 9. 3. Міщенко В. Ліквідність банківської системи України: сучасний стан, чинники та напрями підвищення ефективності регулювання (стаття 3) / В. Міщенко, А. Сомик // Вісник НБУ. – 2009. – № 1. – С. 34 – 41. 4. Розвиток фінансового ринку // Бюлетень Національного банку України. – 2008. – №12. – С. 13 – 28; 2009. – №1. – С. 15 – 29.

МЕТОДИ УПРАВЛІННЯ ЛІКВІДНІСТЮ

В умовах розвитку України важливе місце займає ефективне управління всіма економічними процесами. Це особливо відноситься до банківської сфери, що пережила ряд руйнівних криз. Останні стали можливими не тільки з причин загальноекономічного характеру, але й стали результатом непрофесійного підходу до управління ліквідністю кредитних організацій. Управління ліквідністю комерційного банку, дієвість цього процесу є тією основою, яка визначає ступінь ефективності діяльності будь-якої кредитної організації. Саме навколо цього будуються процеси управління і надійністю, і платоспроможністю, і прибутковістю, а також взагалі ресурсний менеджмент комерційного банку. Проблеми управління ліквідністю комерційного банку одержали широке відображення в економічних дослідженнях і в періодиці. Згадані вище моменти визначили актуальність теми дослідження.

У ході розвитку банківської системи України усвідомлювалась сутність та природа змін ліквідності комерційних банків. Різноманітні аспекти ліквідності знайшли відображення в працях Ю. Масленченкова та І. Ларіонової. Також цю проблему розглядали сучасні західні економісти: П. Роуз, Дж. Сінк, Дж. Долан, Б. Рід, К. Кемпбелл. Теоретичною основою аналізу ліквідності, свого часу займалися такі відомі вчені, як Дж. Кейнс та А. Сміт.

Метою статті є аналіз методів управління ліквідністю. Політика ліквідності має справу з вирішенням дилеми: ліквідність – рентабельність. Тому перед банком постає завдання максимізації прибутковості своїх операцій при наявності даного обмеження, причому є присутнім чітко виражений чинник невизначеності, тому що керівництво банку не може з упевненістю передбачити коли й у якому масштабі виникне проблема ліквідності. А коли вона виникне, можна тільки почати дію на основі вже заздалегідь створеного заділу – резервів; особливої структури активів і пасивів або напрацьованих операцій.

Практика виробила ряд методів управління ліквідністю. Вони засновані на управлінні активами, пасивами або – тими й іншими одночасно. Порівняно з іншими, кожний із методів управління ліквідністю має як свої переваги, так і недоліки. Економічна доцільність застосування того чи іншого методу управління ліквідністю обумовлена характеристиками банківського портфеля, особливостями банківських операцій, середовищем, у якому діє банк. Коли банк використовує принципово різноманітні джерела залучення коштів, завдання управління ліквідністю ускладнюється. Тоді доцільним є застосування методу конверсії фондів, що припускає як управління активами, так і управління пасивами. Навпаки, коли ресурсна база банку достатньо однорідна, а можливості використання операцій на грошовому ринку обмежені, доцільним може виявитися менш складний метод фондового пула [1].

Існує ряд підходів до контролю і управління ризиком ліквідності або, іншими словами, управлінню здатністю банку отримувати кошти в готівковій і безготівковій формі швидко і за розумною ціною для виконання своїх поточних зобов'язань. Управління ліквідністю можна здійснювати порівнянням ступеня ліквідності активів і сталості пасивів або, інакше, методом управління фондами: потрібно зіставити загальну потребу в ліквідності і всіх наявних у банку джерел її покриття. Для цього застосовуються показники оцінки ліквідності балансу. Суть даного методу: всі банківські кошти, отримані з різноманітних джерел, розглядаються як єдиний пул коштів, наявних у банку; завдання – створити первинні і повторні резерви для забезпечення ліквідності.

Для оцінки загального стану ліквідності в банку необхідно розглянути всі розрахункові коефіцієнти в системі. Щоб зробити висновок, який із можливих варіантів має місце насправді, потрібно проаналізувати співвідношення між кредитами і коштами, притягнутими з недепозитних джерел [2].

Інший підхід до виміру ліквідності полягає у відслідковуванні динаміки зміни обсягу потреби в ліквідності і джерела її задоволення. У цьому зв'язку одним із корисних прийомів є підготування прогнозу потреби в ліквідності у формі таблиці-графіка, що містить, з одного боку, оцінку потреби в ліквідності на найближчі тижні або місяці, а з іншого боку - джерела її покриття за ті ж періоди часу. Дієвість даного прийому особливо висока тоді, коли є достатньо багато достовірних позицій (договори про відкриття кредитних ліній) [3].

Коли банк використовує принципово різноманітні джерела залучення коштів, завдання управління ліквідністю ускладнюється. Тоді застосовують обґрунтований метод конверсії фондів: кошти, мобілізовані з різноманітних джерел, використовуються по-різному. Кошти ув'язуються за джерелами і напрямками використання, тому необхідно: розподілити всі кошти за джерелами формування залежно від обороту за рахунками і резервними вимогами; розподілити кошти з кожного джерела на фінансування відповідних активів [4].

Метод управління резервною позицією: визначаємо резервну позицію, тобто не формуємо заздалегідь вторинні резерви, а лише прогнозуємо кількість фондів, що ми можемо купити на грошовому ринку і тим самим профінансуємо можливий відтік коштів [5]. Переваги: скорочується частка низькодохідних і недохідних активів; у випадку вилучення депозитів валюта балансу банку не



зменшується або зменшується меншою мірою, тому що вторинні резерви не ліквідуються, а навпаки, банк залучає додаткові кошти. Але при використанні даного методу ризик ліквідності замінюється іншими видами ризику: ризиком зміни процентних ставок; ризиком доступності фондів (який визначається, в першу чергу ємкістю міжбанківського ринку).

Метод управління кредитною позицією полягає у визначенні особою кредитної позиції – того обсягу коштів, котрий банк одержить у короткостроковому періоді, якщо не буде відновляти короткострокові кредити, але є присутнім чинник ризику доступності фондів і його актуальність буде зростати в міру розвитку грошового ринку.

Ключове слово при використанні методу активного управління портфелем – сек'юритизація, це не тільки перетворення кредитів у цінні папери, але і будь-яке переведення їх у таку форму, коли їх можна реалізувати третім особам на ринку.

Українськими банками використовується в основному метод фондового пулу, оскільки детальний аналіз залучених коштів не проводиться і формується фонд коштів, який потім розподіляється за видами активів.

Суть проблеми управління ліквідними засобами банків може бути представлена двома твердженнями. По-перше, попит на ліквідні засоби банку рідко буває рівний їх пропозиції в який-небудь момент часу. Банк повинен постійно мати справу з дефіцитом ліквідних засобів або з їх надлишком. По-друге, існує дилема між ліквідністю і прибутковістю банку.

Таким чином, забезпечення оптимального рівня ліквідності є постійною проблемою в управлінні банком і завжди направлене на збільшення його прибутковості. Ті українські банки, керівники яких не приділяють належної уваги питанням підтримки ліквідності, стануть новими жертвами фінансових потрясінь і відповідачами в судових процесах, пов'язаних з банкрутством. Управлінські рішення щодо величини ліквідних засобів не можуть бути відокремлені від інших видів послуг і діяльності інших підрозділів банку.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. Лаврушин О. И. Банковское дело. – М.: Банковский и биржевой информационный центр, 2002. – 432 с. 2. Коробов Ю. И. Банковский портфель-2 / Ю. И. Коробов, Ю. Б. Рубин, В. И. Солдаткин. – М.: "СОМИНТЕК", 2004. – 752 с. 3. Иванов В. В. Анализ надежности банков. – М.: – Русская деловая литература, 2006. – 320 с. 4. Супрунович Е. Управление риском ликвидности // Банковское дело. – 2002. – №7. – С. 17 – 20. 5. Гусева А. Е. Подход к оценке банковской ликвидности // Банковское дело. – 2001. – №2. – С. 35 – 38.

Коган В. Ю.

УДК 336.717.1

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МІНІМІЗАЦІЯ РИЗИКІВ У ПРОЦЕСІ ФОРМУВАННЯ ЗАЛУЧЕНИХ КОШТІВ БАНКУ

Стратегія управління ризиками є важливою компонентою банківського менеджменту. Вона повинна забезпечити мінімізацію можливих втрат при здійсненні банківської діяльності, яка в умовах ринкової економіки та конкуренції неможлива без ризику. Діяльність щодо залучення коштів на вклади (депозити), на розрахункові та поточні рахунки пов'язана з багатьма ризиками.

Дослідження вітчизняних та зарубіжних вчених з питань ризиків у банківській діяльності знайшли відображення у працях В. І. Грушко, М. О. Ващилко, О. В. Дзюблук, Л. Ф. Романенко, Н. В. Шаркаді та інших українських й російських економістів. У цих працях є матеріали стосовно тлумачення сутності ризиків, методів управління ризиками.

Мета статті полягає у визначенні основних банківських ризиків, які пов'язані з формуванням залучених коштів банку, та висвітленні основних методів їх мінімізації.

Банківський ризик – небезпека можливих втрат внаслідок специфіки банківських операцій, що здійснюються кредитними установами. З метою мінімізації цих ризиків комерційному банку необхідно в рамках проведення політики залучення ресурсів здійснювати комплекс заходів щодо управління цими ризиками. Під управлінням ризиком (регулюванням ризику) розуміють заходи, спрямовані на мінімізацію відповідного ризику і знаходження оптимального співвідношення прибутковості і ризику, що включають оцінку, прогноз і страхування відповідного ризику [1]. Ризики, пов'язані із залученням ресурсів банку, відносяться до фінансових ризиків банку і включають, насамперед, такі ризики, як валютний, відсотковий та ризик ліквідності.

Валютний ризик комерційного банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо можливості понесення ним втрат через коливання валютних курсів і цін на банківські метали.

© Коган В. Ю., 2009

Для зниження валютного ризику комерційний банк може використовувати такі прийоми: надання позички в одній валюті з умовою її погашення в іншій з урахуванням форвардного курсу, зафіксованого в кредитному договорі. Такі заходи дають змогу банку застрахуватися від можливого падіння курсу валюти, в якій надано кредит; хеджування за допомогою деривативів (форвардних контрактів, ф'ючерсів, опціонів); диверсифікація коштів банку в іноземній валюті. Суть цього методу зниження валютного ризику полягає у здійсненні операцій не з однією, а з кількома валютами, які не є корельованими; страхування валютного ризику, що передбачає передачу банком усього ризику страховій компанії; визначення оптимальної структури загальної відкритої валютної позиції, яка забезпечує мінімальний ризик [2].

Відсотковий ризик комерційного банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо можливості понесення банком втрат через несприятливі зміни відсоткових ставок. Цей ризик є наслідком незбалансованості активів і пасивів з плаваючою відсотковою ставкою.

Основними методами зменшення відсоткового ризику комерційного банку є управління гепом, імунізація портфеля (приведення у відповідність середньозваженої модифікованої дюрації активів та середньозваженої модифікованої дюрації пасивів банку), а також похідні інструменти. Кожен із похідних інструментів використовується, щоб знизити специфічним чином відсотковий ризик, зафіксувати відсоткову ставку за запозиченнями або вкладеннями, а також для регулювання співвідношення запозичень і вкладень за фіксованою та плаваючою відсотковими ставками у портфелі комерційного банку. Крім того, відсотковий ризик банку можна зменшувати за допомогою страхування, яке передбачає повну передачу відповідного ризику страховим компаніям [3].

Ризик ліквідності комерційного банку – це міра (ступінь) невизначеності щодо спроможності банку забезпечити своєчасне виконання зобов'язань перед клієнтами шляхом перетворення активів у грошові кошти [4].

Методом зниження ризику ліквідності є збалансування активів і пасивів банку. Ризик ліквідності є одним з ключових фінансових ризиків, від ефективності управління яким залежить стабільний фінансовий стан банку. Тактичне управління ліквідністю звичайно покладене на комітет з управління активами і пасивами, поточне управління здійснюють підрозділ аналізу та управління ризиками і казначейство банку. З метою управління ризиком ліквідності банком проводиться аналіз структури активів та пасивів, контролюється дотримання нормативів обов'язкового резервування залучених коштів на коррахунку, економічних нормативів, встановлених Національним банком України, а також внутрішніх нормативних вимог (ліміти максимальних розривів між розміщеними та залученими коштами за відповідними строками та у розрізі валют) [5].

Таким чином, практика виробила ряд методів мінімізації ризиків, пов'язаних з формуванням залучених коштів. Вони засновані на управлінні активами чи пасивами або одночасно і активами, і пасивами. Кожний з методів управління цими ризиками має як свої переваги, так і недоліки. Економічна доцільність застосування того чи іншого методу обумовлена характеристиками банківського портфеля, особливостями банківських операцій, середовищем, у якому діє банк.

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. Грушко В. І. Управління фінансовими ризиками / В. І. Грушко, О. І. Пилипченко, Р. В. Пікус. – К.: Інститут економіки та права "Крок", 2000. – 256 с. 2. Ващилко М. О. Основи управління ризиками у банківській діяльності // Вісник НБУ. – 2001. – № 12. – С. 51 – 52. 3. Дзюблук О. М. Оптимізація формування ресурсної бази комерційних банків // Банківська справа. – 2008. – № 5. – С. 38 – 47. 4. Романенко Л. Ф. Ризики у банківській діяльності / Л. Ф. Романенко, А. В. Коротеєва // Фінанси України. – 2003. – №5. – С. 121 – 127. 5. Шаркаді Н. В. Управління банківськими ризиками як основа формування залучених коштів банків // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №5(35). – С. 45 – 53.

УДК 336.717

Шевченко Є. М.

Студент 5 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

КЛАСИФІКАЦІЯ ТА ДОСЛІДЖЕННЯ РИЗИКІВ ПРИ ЗДІЙСНЕННІ АКТИВНИХ ОПЕРАЦІЙ

За наявності конкуренції і виникненні часом непередбачених ситуацій банківська діяльність неможлива без ризику. Аби досягти успіху банкам слід розвивати особливі механізми ухвалення рішень. Вони повинні дозволяти оцінити, які ризики і в якому об'ємі може перейняти на себе банк;

© Шевченко Є. М., 2009



визначити, чи виправдовує очікувана прибутковість відповідний ризик. На основі цього мають бути розроблені і втілені у життя заходи, які дозволяють понизити вплив чинників ризиків. Банківська діяльність за своєю природою передбачає виникнення системи ризиків, види яких збільшуються у міру ускладнення банківських продуктів, тому дослідження ризиків при здійсненні активних операцій є актуальним [1].

Розглядалося це питання в працях вітчизняних і закордонних економістів: Р.Набока, О. Лаврушиної, Дж. Пікфорда, Р. Пітера. Основна увага в них приділяється розробці способів зменшення ризиків управління банківськими активами [2].

Мета статті полягає в аналізі причин, що виникають при здійсненні активних операцій і в їх мінімізації. Для дослідження даної мети необхідно вирішити такі завдання: виявити причини виникнення банківських ризиків, визначити їх сутність; охарактеризувати основні банківські ризики; визначити методи управління банківськими ризиками; дослідити шляхи розвитку банківської діяльності за управління і мінімізації ризиків.

Під ризиком слід розуміти вірогідність, а точніше загрозу втрати банком частини своїх ресурсів, недоотримання доходів або витрат у результаті здійснення певних фінансових операцій.

Існують загальні причини виникнення банківських ризиків і тенденції зміни їх рівня. Головні з них це: нестійкість політичного становища, незавершеність формування банківської системи, відсутність і недосконалість деяких основних законодавчих актів, невідповідність між правовою базою і реальною існуючою ситуацією. Для банківської діяльності важливим є не уникнення ризиків взагалі, що нереально, а передбачення і зниження його до мінімального рівня [3].

Серед ризиків, пов'язаних з банківською діяльністю, виділяють: кредитні, процентні, валютні ризики та ризик ліквідності [1]. Кредитний ризик можна розглядати як один з найбільших ризиків, властивих банківській діяльності [3]. Процентний ризик – це можливість втрат через непередбачені сприятливі для банку зміни процентної ставки, що призводить до скорочення, зведення до нуля або негативної величини маржі банку [4]. Валютні ризики є частиною комерційних ризиків, до яких схильні учасники міжнародних економічних відносин. Валютний ризик – це ризик втрат при куплі-продажу іноземної валюти за різними курсами [1]. Ризик ліквідності виникає внаслідок нездатності банку подолати зменшення обсягів зобов'язань або фінансувати зростання своїх активів [1]. За офіційною інформацією НБУ на кінець II півріччя 2008 р. найбільший ризик ліквідності, який складає 94,74% у банку АКБ "Надра", а валютний ризик найбільш спостерігався у банку ЗАТ "Альфа-Банк" і складає 8,23% [2].

Особливе значення мають ризики активних операцій, оскільки саме ці операції приносять прибуток комерційному банку, отримання якого є основною метою банківської діяльності. Виходячи з цього, існують три категорії банківських ризиків: фінансові, функціональні та інші стосовно до банку зовнішні ризики. Фінансові ризики пов'язані з непередбаченими змінами в обсягах, дохідності, вартості та структури активів і пасивів. Функціональні ризики виникають при створенні певного продукту або наданні послуги як наслідок несвоєчасного чи неповного контролю за фінансово-господарською діяльністю, неякісного чи помилкового аналізу відповідної інформації. Вони не менш небезпечні, ніж фінансові, також призводять до фінансових втрат, однак їх складніше ідентифікувати й оцінювати кількісно. Інші зовнішні ризики – це ризик невідповідності, втрати репутації та ризик країни [3].

Система мінімізації ризиків реалізується через конкретні заходи, що здійснюються на рівні стратегічного управління та на рівні організаційних підрозділів або в рамках взаємодії ряду підрозділів для контролю ризиків при тій чи іншій складній операції. Існують такі засоби управління ризиками, які направлені на мінімізацію ризиків: попередня оцінка можливих втрат за допомогою прогнозних методів аналізу; динаміка процентних ставок, які при збільшенні міри ризиків збільшуються, і навпаки; страхування кредиту як гарантія на випадок несприятливих обставин; хеджування (страхування ризиків); відмова від пропозицій позичальника при дуже великому ризику; розрахунок умов кредиту, вживаний в основному у випадках невеликих позик і особистого кредитування; диверсифікація ризиків [1].

Наприклад, в АКБ "УкрСиббанку" управління ризиками – це один з ключових процесів у діяльності банку, спрямований на оптимізацію внутрішніх процесів, забезпечення високої якості активів та ефективного використання капіталу. На 31.12.2008 р. ризик ліквідності складає 82,1%, валютний ризик має показник 4,3% [5].

Необхідно відзначити, що у процесі своєї діяльності банки стикаються з сукупністю різних видів ризиків, які відрізняються між собою за місцем і часом виникнення, сукупністю зовнішніх і внутрішніх чинників, що впливають на їх рівень а, отже, і за способом їх аналізу і методами опису. В умовах жорсткої міжбанківської конкуренції необхідна розробка, а також втілювання методів мінімізації банківських ризиків. У свою чергу для ефективності управління ризиками, керуючі органи повинні здійснювати моніторинг дотримання внутрішніх лімітів, визначати методологію у галузі розрахунку та управління ризиками, встановлювати ліміти та нормативи, які будуть направлені на оптимізацію рівня ризику та дохідності операцій банку [1].

Наук. керівн. Дзеніс В. О.

Література: 1. Пикфорд Дж. Управление рисками / Пер. с англ. – М.: Вершина 2004. – С. 352. 2. www.erpavda.com.ua. 3. Лаврушин О. Банковское дело – деньги, кредит, банки. – М.: ИНФРА- М, 2005. – С. 403. 4. Стоянов Е. С. Финансовый менеджмент. Теория и практика. – Изд. 5. – М., 2007. – С. 657. 5. www.ukrsibbank.com. 6. Пітер Р. С. Банковский менеджмент / Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело ЛТД, 2005. – С. 652 – 665.

ОЦІНКА ДЕМОГРАФІЧНОЇ СИТУАЦІЇ В УКРАЇНІ

Однією з основних проблем соціально-економічного розвитку України є відчутне загострення демографічної ситуації. Підтвердженням цього є насамперед те, що за останні двадцять років в умовах, коли на території України не було ані війни, ані збройних конфліктів, ані масових епідемій чи глобальних природних катаклізм, чисельність її населення зменшилася на 6,3 млн осіб. Результатом скорочення чисельності населення стає деформація всіх основних демографічних показників: тривалості життя, статевовікової структури населення, шлюбності, розлучуваності, еміграції та інших у бік їх погіршення. Демографічні проблеми в Україні існують, що визнано багатьма вченими. Серед цих проблем найактуальнішою є проблема депопуляції. Загострення демографічних проблем за останнє десятиліття призвело до виникнення в Україні демографічної кризи, яку визнали більшість українських вчених-демографів. Більш того, ця криза ставить під загрозу національну безпеку України. Демографічна загроза є найбільш небезпечною, тому що вона неоднозначно сприймається українським суспільством [1].

Негативні тенденції в динаміці народжуваності і смертності, зумовлені суспільно-економічними деформаціями, призвели до значного погіршення узагальнюючих показників природного руху і відтворення населення. Несприятливе співвідношення між народжуваністю і смертністю в 1991 році досягло межі депопуляції, яка поряд з погіршенням якісних характеристик населення є складовою демографічної кризи.

Головною причиною сучасного демографічного стану вважається низький рівень матеріального добробуту і умов життя переважної більшості населення внаслідок глибокої економічної і соціальної кризи. Проте результати численних досліджень, які проводились у ряді економічно розвинутих країн, де також мають місце негативні демографічні ситуації, показали обернену залежність між народжуваністю та рівнем добробуту населення. Так, у бідних родинах народжуваність завжди була вищою, ніж у багатих. Тож можна зі значною ймовірністю стверджувати, що зовсім не скорочення рівня доходів спричинило демографічну кризу в Україні. Отже, нагальною постає потреба аналізу реального стану сучасної демографічної ситуації, пошуку основних її причин та розроблення заходів, спрямованих якщо не на поліпшення демографічної ситуації, то принаймні на збереження наявних тенденцій у відтворювальних процесах [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій свідчить, що проблемам трансформації сучасних демографічних процесів, виявленню їх причин та наслідків, а також заходів щодо їх регулювання приділяло увагу багато науковців, зокрема Д. Богиня, В. Стешенко, І. Прибиткова, С. Пірожков, М. Стасюк, Н. Гринчук, П. Шевчук [3].

Сучасна демографічна ситуація в Україні характеризується глибоким порушенням демографічних процесів. Депопуляція і міграційний вплив викликали зменшення чисельності населення України з 52 544 тис. осіб на початок 1993 року, коли вона була найбільшою, до 46 192,3 тис. осіб на початок 2008 року, тобто на 6 351,7 тис. осіб [4]. Загальна річна чисельність народжених зменшилась із 691,0 тис. осіб у 1989 р. до 472,7 тис. осіб у 2007 р., тобто в 1,5 раза [4]. Сумарний коефіцієнт народжуваності (кількість дітей, народжених однією жінкою впродовж усього життя) зменшився з 1,9 у 1989 р. до 1,5 у 2007 р., але ж для забезпечення хоча б простого відтворення поколінь треба мати коефіцієнт 2,15. Отже, у суспільстві в останні роки не забезпечується навіть просте відтворення населення [4].

Найбільш "старим" (частка осіб віком 60 років і старше в загальній кількості населення перевищує 24,0%) є населення Вінницької, Полтавської, Сумської, Черкаської та Чернігівської областей, а найбільш "молодим" (частка старших осіб становить 15,5 – 19,3%) – населення Закарпатської, Рівненської областей та м. Києва. Проте якщо демографічна молодість західних регіонів обумовлена відносно високою народжуваністю, то в м. Київ основним її чинником є постійний міграційний приплив молоді. Отже, у країні відбувається старіння населення як "зверху", за рахунок зростання чисельності людей похилого віку, так і "знизу" – через постійне скорочення кількості дітей у результаті зниження народжуваності [2].

Зростають і показники смертності населення України. Загальна річна чисельність померлих збільшилась з 600,0 тис. осіб у 1989 р. до 762,9 тис. осіб у 2007 р., тобто в 0,8 раза [4].

Однією з головних причин високого рівня смертності населення стало підвищення рівня загальної захворюваності. Якщо між двома (1979 і 1989 рр.) переписами населення поширеність захворювань зросла на 16,3%, то за період між переписами 1989 і 2001 рр. – на 40,4% [4].



Депопуляція набула спонтанного характеру і поки ще немає ознак її пом'якшення. Демографічний прогноз до 2026 року, здійснений у Відділі демографії і відтворення трудових ресурсів Інституту економіки НАН України, свідчить про те, що в прогнозному періоді депопуляція триватиме, приносячи щорічні втрати населення [2].

Подолання демографічної кризи в Україні, як і в багатьох високорозвинутих країнах, які мають схожу демографічну ситуацію, здійснюється засобами демографічної політики. Головним пріоритетом демографічної політики України має бути державний вплив на демографічну ситуацію в напрямі підвищення народжуваності та зниження смертності населення, особливо дитячої, підвищення тривалості життя.

Наук. керівн. Аксьонова І. В.

Література: 1. Соціальна політика. – К.: Український центр соціальних реформ, 2008. – 22 с. 2. Демографічна криза в Україні / За ред. Е. М. Лібанова, С. І. Пірождова. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАНУ, 2003. – 85 с. 3. Україна: аспекти праці / За ред. С. Шубенюк, Г. Гаврюшенко. – Львів: Науково-дослідний інститут соціально-трудових відносин, 2008. – 153 с. 4. Річна статистична інформація. – Режим доступу: <http://ukrstat.gov.ua>. 5. Демографічна криза в Україні / За ред. В. Стешенко. – К.: Інститут демографії та соціальних досліджень НАН України, 2001. – 350 с.

Мышак С. В.

УДК 005.3:658.8

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ИМИДЖЕФИКАЦИЯ ПРОЦЕССА ПРОДАЖ: ЭТАПЫ ТРЕНИНГА

В настоящее время рынок труда является перенасыщенным. Это обусловлено тем, что существует большое количество специалистов разных профессий. Нынешние условия характеризуются изменением привычных событий, ростом темпов перемен и неуверенности в будущем. Это заставляет задуматься над тем, что нужно сделать, чтобы на рынке труда выбрали именно вас. В связи с этим качественно иной запрос сформировал рынок в сфере обучения продажам на современном этапе: от техники продажи перешли к более частным моментам. Появились тренинги, посвященные отдельным этапам процесса продажи. Именно при разработке имиджа закладываются отличия конкретного продавца от других, поэтому именно с имиджевой концепции продажи должна начинаться подготовка "продавца". Поэтому актуальность рассматриваемой темы в настоящее время является очевидной.

Цель данной статьи – овладение практическими навыками по формированию имиджевого подхода к процессу продажи в компании и освоить основные принципы имиджефикации процесса продажи. Другими словами, сделать возможной реализацию главного – формирование имиджа фирмы в целом и ее бренда как носителя имиджа и выразителя высшей цели фирмы.

Задачами исследования являются:

1. Дать ясные представления об имиджефикации – продаже не только продукта, но и торговой марки.
 2. Научиться создавать позитивное впечатление о торговой марке.
 3. Сформировать навыки создания своего профессионального имиджа, благодаря чему можно осмысленно следовать корпоративным стандартам компании.
 4. Научиться создавать позитивное впечатление о компании и ее продукте или услуге.
- Рассмотрим, что такое имидж компании и почему в процессе продажи важно учитывать имиджевый аспект.

Имидж компании – это эмоционально окрашенный, целенаправленно созданный образ ее визуального, поведенческого и коммуникативного пространства, разрабатываемый на основе миссии, ценностей, лозунгов и девизов, символов и артефактов, ритуалов и церемоний, истории, мифов и легенд компании, языка и стиля внутреннего общения, общения с клиентами и партнерами.

Именно с выработки имиджевой концепции должна начинаться жизнь компании на рынке, чтобы на работу принимались, прежде всего, люди, соответствующие стандартам компании, чтобы эти люди работали на создание и укрепление положительного имиджа компании.

© Мышак С. В., 2009



Грамотно выстроенный процесс продажи позволяет целенаправленно влиять на покупателя, создавая у него привлекательный образ компании и формируя желание приобретать товар именно у нее. Тем самым компания завоевывает постоянных клиентов, повышает уровень продаж и увеличивает прибыль.

Имидж социального объекта всегда складывается из множества универсальных информативных единиц, сообщающих о половой, расовой, возрастной, профессиональной, социальной, лингвистической принадлежности объекта.

Так, например, *профессиональная составляющая* несет информацию о том или ином виде профессиональной деятельности носителя имиджа.

Социальная составляющая содержит сведения о семейном положении носителя имиджа и его социальной роли в обществе.

Психическая составляющая информирует о типе высшей нервной деятельности носителя имиджа.

Целью создания имиджа является оказание определенного психопрограммирующего воздействия на адресата имиджа посредством воссоздания в его сознании чувственного, наглядного, мысленного, поведенческого образа сущности имиджа.

Структурные компоненты имиджа, как правило, объединены в образы. Выделяют четыре образа: *концептуальный (имидж-легенда), визуальный, поведенческий, коммуникативный.*

К характеристикам имиджа относятся: *актуальность, прагматичность и функциональность, однозначность интерпретации, адресность, стабильность и подчинение законам драматургии.*

Пошаговая схема построения имиджа следующая:

Шаг 1. Понимание и формулирование актуальности предложения компании на рынке.

Шаг 2. Формулирование миссии компании.

Шаг 3. Определение основных проблем компании на нынешнем этапе развития.

Шаг 4. Формулировка основных (стратегических и тактических) целей построения имиджа компании.

Шаг 5. Формулирование основных задач, решение которых необходимо для достижения имиджевых целей.

Шаг 6. Определение адресата имиджа.

Шаг 7. Проведение маркетинговых исследований того сектора рынка, на котором работает объект имиджа.

Шаг 8. Разработка структуры имиджа компании.

Шаг 9. Формирование бюджета создания имиджа.

Шаг 10. Реализация сформулированного плана.

Шаг 11. Сопровождение сформулированного имиджа.

Для осуществления всех перечисленных шагов, улучшение возможно лишь при условии грамотного подхода к продажам, а именно внедрение тренинговой программы. Например, тренинг "Имидж продаж" предполагает работу по двум основным направлениям: знакомство с теоретическими основами работы с имиджем и отработка практических навыков.

Для достижения целей тренинга можно использовать разнообразные методы и технические приемы: лекция, беседа, дискуссия, презентация, игра, поведенческое моделирование, видеопозказ, аудиопрослушивание, групповые и индивидуальные упражнения, выступления по теме, анализ практической ситуации, анализ объекта, словарная работа, работа с метафорами, визуализация.

Тренинг "Имидж продаж" необходимо проводить по следующим этапам:

Этап 1. **Организационный.**

Главная цель: помочь участникам сориентироваться в том, что будет происходить во время занятий, а тренеру – познакомиться с группой.

Этап 2. **Разогрев.**

Главная цель: раскрепостить участников физически, морально и духовно. На этом этапе необходимо создать условия для знакомства участников группы друг с другом.

Этап 3. **Модернизация.**

Задача этого этапа – собрать мнения участников по какому-либо вопросу и структурировать их для последующей работы по выделенным направлениям.

Этап 4. **Теоретико-практический.**

Этот этап является основным по получаемым знаниям и формируемым навыкам. По всем базовым темам дается набор упражнений, с помощью которых формируется необходимый навык.

Таким образом, имидж, во всех своих специфических проявлениях и структурных особенностях, представляет собой перспективную динамическую образную систему. То есть имидж всегда сориентирован в будущее.

Никогда так не проигрывает компания, как при непродуманном процессе продажи. Имиджевый подход к процессу продажи – это возможность понять и оценить действенность и зрелость основной бизнес-идеи компании и на практике убедиться в перспективности поставленных бизнес идей.

Научн. рук. Седова Л. Н.

Литература: 1. Седова Л. Н. Могущество имиджа. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2005. – 400 с. 2. Алёхина И. Имидж и этикет в бизнесе. – М.: Дело, 2005. – 112 с.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ВИКОРИСТАННЯ ВИБІРКОВОГО МЕТОДУ В ОБСТЕЖЕННІ ЕКОНОМІЧНОЇ АКТИВНОСТІ НАСЕЛЕННЯ

Актуальність вибіркового методу в тому, що його використання передбачає економію часу і коштів за рахунок скорочення обсягу робіт; краще збереження досліджуваних одиниць сукупності; більшу точність результатів обстеження в результаті зменшення кількості помилок при реєстрації; можливість оцінки за результатами вибіркового спостереження характеристики усїєї (генеральної) сукупності.

Місце статистичних досліджень в аналізі, плануванні та управлінні трудовими ресурсами країни є дуже значним, тому що, використовуючи методичні розробки та вхідний потік інформації, можна виконати статистичне спостереження, обробку та аналіз статистичних даних і на підставі зроблених висновків розробити стратегію зайнятості населення в країні (рис. 1).

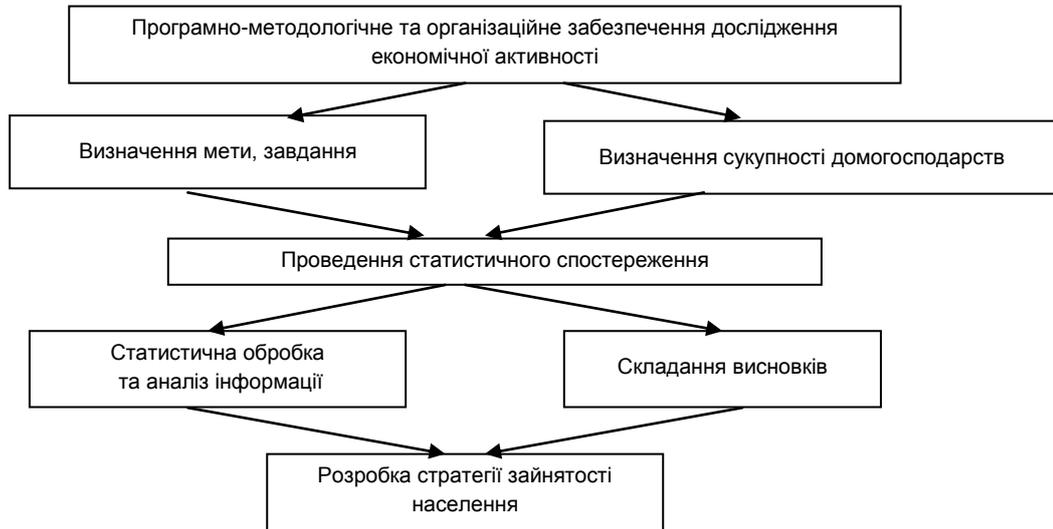


Рис. 1. Статистичні дослідження в аналізі та плануванні економічної активності населення

Метою даної статті є теоретичне обґрунтування порядку формування схеми проведення вибіркового обстеження трудових ресурсів.

Обстеження населення з питань економічної активності проводяться органами державної статистики з 1995 року. У 1995 – 1998 рр. проводилися раз на рік, 1999 – 2003 рр. – щоквартально, в останньому місяці кожного кварталу, а з січня 2004 року до 2009 року – впроваджені в практику постійної роботи Держкомстату України з щомісячною періодичністю проведення за оновленою програмою. Нова програма організації та проведення щомісячних вибірових обстежень має суттєві відмінності, порівняно з щоквартальною системою організації збору відповідних даних. Зокрема, збільшились обсяги вибіркової сукупності домогосподарств (у сільській місцевості майже втричі), що дозволило підвищити надійність даних як в цілому по країні, так і в регіональному розрізі. З метою вдосконалення інформаційних можливостей аналізу показників економічної активності, зайнятості, безробіття та методології визначення відповідно до міжнародних стандартів, за експертною допомогою фахівців Міжнародної організації праці (МОП) внесено зміни до інструментарію проведення обстеження. Усі перелічені зміни, що відбулись у програмі обстеження, обумовлюють обмеження щодо об'єктивності прямих співставлень даних нової програми обстеження з інформацією,

що отримувалась на базі проведення щоквартальних обстежень (1999 – 2003 рр.), особливо на деталізованому рівні показників. Слід зауважити, що для побудови системи статистичних ваг використовуються дані демографічної статистики з урахуванням матеріалів Всеукраїнського перепису населення [1].

Обстеження проводяться за місцем постійного проживання населення спеціально підготовленими працівниками (статистиками) шляхом безпосереднього опитування (на добровільних засадах) осіб віком 15 – 70 років (включно), які проживають у домогосподарствах, що потрапили до вибіркової сукупності. Базою проведення обстежень виступає сукупність домогосподарств, відібраних в усіх регіонах країни на науково обґрунтованих засадах, з урахуванням схеми ротації, за якою кожне відібране домогосподарство повинно опитуватися 6 разів. Опитування 3 місяці поспіль – перерва у 9 місяців – опитування 3 місяці поспіль. Обстеженню підлягають усі члени домогосподарства у віці 15 – 70 років (включно), які постійно проживають в цьому домашньому господарстві (незалежно від наявності прописки та її характеру).

Обстеженню не підлягають [2]:

1) домогосподарства:

які знаходяться у першій або другій зоні радіоактивного забруднення внаслідок аварії на Чорнобильській АЕС;

в яких усі особи знаходяться поза віковими межами (молодше 15 та старше 70 років);

в яких проживає одинока особа, яка має явні розумові чи інші відхилення, через що не спроможна надати об'єктивну інформацію, необхідну для заповнення анкет;

2) особи, які належать до нижчезазначених категорій:

студенти та учні всіх типів навчальних закладів, які виїхали та тимчасово проживають в іншій місцевості і підлягають опитуванню за місцем їх навчання;

інституційне населення (військовослужбовці строкової служби; особи, що знаходяться у місцях позбавлення волі; особи, що постійно проживають у будинках-інтернатах, будинках для осіб похилого віку тощо);

особи, які в період відвідування домогосподарства були тимчасово відсутні та їх повернення не очікується впродовж наступних 12 місяців.

Період проведення обстежень населення здійснюється у третій декаді кожного місяця з 21 по 30 (31) число (включно).

Звітним періодом є обстежуваний тиждень (з понеділка по неділю), що включає 15 число місяця.

Статистичні дані з праці отримують з трьох основних груп джерел:

1. Перепис населення та обстеження домашніх господарств:

перепис населення та житла;

вибіркові обстеження робочої сили;

вибіркові обстеження доходів і витрат домашніх господарств;

вибіркові обстеження зайнятості в неформальному секторі.

2. Перепис і обстеження підприємств/одиниць виробничої діяльності:

перепис підприємств/одиниць виробничої діяльності;

вибіркові обстеження зайнятості і заробітної плати;

вибіркові обстеження заробітної плати за професіями та кількістю вакантних місць;

вибіркові обстеження зайнятості в неформальному секторі.

3. Адміністративні джерела:

записи (реєстри) служби зайнятості;

реєстри страхування на випадок безробіття;

документація служб соціального забезпечення;

відомості про заробітну плату в державному секторі та особисті листки обліку кадрів;

відомості податкової інспекції;

записи інспекції праці;

облікові списки членства в організаціях робітників і підприємців.

З огляду на те, що система збору даних у країнах з адміністративно-командною економікою переважно базувалася на безперервній обов'язковій звітності, що охоплювала всі одиниці господарської діяльності державного сектору економіки, наступним завданням статистики праці стало впровадження зовсім нових джерел збирання даних, спроможних охопити як державний, так і приватний сектори економіки.

За визначенням, джерела групи 1 і 2 потребують відповідно проведення регулярних вибіркового обстежень домашніх господарств і підприємств/одиниць виробничої діяльності. На практиці це означає перехід від системи суцільної статистичної звітності до нової системи отримання даних, що базується на сучасних засобах ведення статистичних робіт, включаючи методи випадкового формування вибірки для збирання первинної інформації [3, с. 15 – 16].

З іншого боку, перехід до міжнародних стандартів у галузі статистики праці потребує запровадження нових обстежень. З метою ефективного витрачання коштів та оптимізації звітного навантаження на підприємства зазначені обстеження плануються на вибірковій основі. У статистичну практику введено вибіркоче обстеження вартості робочої сили і планується обстеження структури заробітної плати (рис. 2).

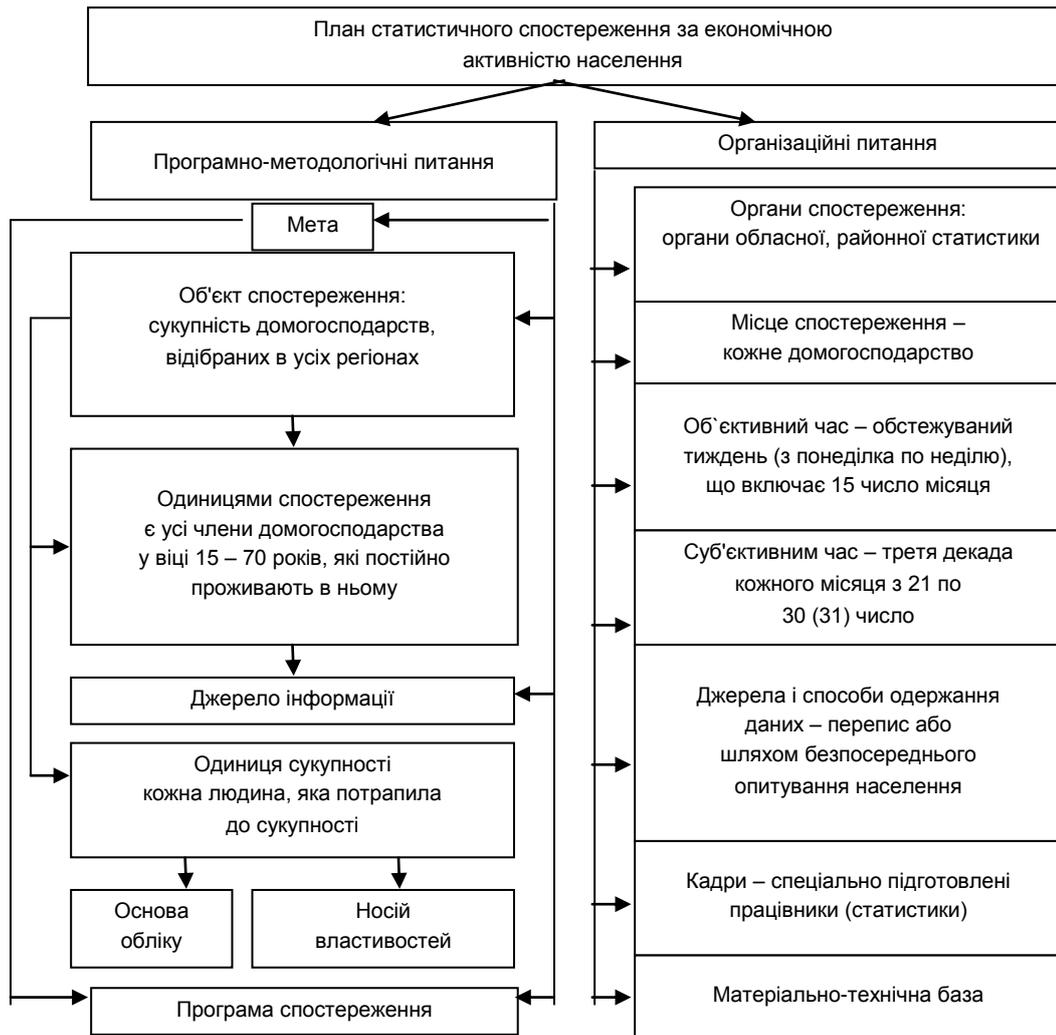


Рис. 2. Схема проведення вибіркового дослідження економічної активності населення країни [4, с. 25]

У наш час в Україні система збору інформації реформується шляхом упровадження нових сучасних методів статистичного вимірювання на вибірковій основі замість суцільних спостережень. Статистика праці сьогодні є інтегрованою системою показників, які ґрунтуються на таких джерелах інформації:

- державна статистична звітність (місячна, річна) підприємств, установ та організацій;
- вибіркові анкети обстеження промислових підприємств;
- державна статистична звітність (місячна, квартальна) служб зайнятості населення;
- вибіркові обстеження домашніх господарств [3, с. 12 – 14].

Важливим кроком до підвищення інформаційного рівня статистичної інформації є впровадження сучасних технологій її обробки. Це дасть змогу ефективніше використовувати первинну звітність, застосовуючи на її основі додаткові групування, розрахунки, оцінки, що сприятиме поглибленню аналізу та розширенню програми публікацій. Реалізація вищезазначених напрямів дає змогу покращити забезпеченість статистичною інформацією як основних її користувачів, так і громадськості з питань економічної активності населення, зайнятості, безробіття, професійно-кваліфікаційної структури робочої сили, її вартості, тривалості робочого часу тощо.

Наук. керівн. Аксьонова І. В.

Література: 1. Основні методологічні визначення та поняття. Про затвердження плану дій на 2008 рік щодо реалізації Стратегії розвитку державної статистики на період до 2008 року. – <http://zakon.rada.gov.ua>. 2. За методологією МОП. Дані Державного комітету статистики. – <http://ua.pro.ua.com>. 3. Бараник З. П. Статистика праці: Навч. посібн. – К.: КНЕУ, 2003. – 246 с. 4. Єрина А. М. Теорія статистики: Практикум / А. М. Єрина, З. О. Кальян. – К.: Знання, 2001. – 251 с.

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ: ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ

Процеси народжуваності, смертності, а також шлюбності і розлучень, будучи складовими частинами відтворювання населення, називаються демографічними процесами.

Особливістю всіх демографічних процесів є їх парність, протилежна спрямованість, взаємозумовленість і залежність (народження – смерть, вибуття – прибуття, шлюб – розлучення тощо). Ці властивості є системоутворювальними факторами, що формують населення як систему з усіма його якостями.

Отже, демографічні процеси – це процеси народжуваності, смертності, шлюбності, розлучень, міграції населення. Усі вони мають спільну рису – це рух населення. Але кожний з цих процесів є унікальним і має принципові відмінності від кожного демографічного процесу окремо.

Усі процеси, що відбуваються в населенні, мають біологічні основи і, отже, біологічні бар'єри і межі.

Безперервність і безкінечність демографічних процесів, їх поєднання і взаємодія є відтворення населення, що охоплює і біологічний процес оновлення й зміни поколінь. Відтворення населення – це його кількісне відновлення як популяції, формування, розвиток і підтримання його соціальних якостей, які роблять людину найважливішим елементом продуктивних сил і носієм виробничих відносин, притаманних суспільству.

Під впливом дії та взаємодії всіх процесів відбувається прогресивний розвиток населення, піднесення його соціальних і демографічних властивостей.

Усі демографічні процеси підпорядковуються дії закону великих чисел, їхні закономірності статистичні, ймовірні, відображають зв'язок випадковості й необхідності. Нарешті, вони соціально зумовлені і підпорядковуються дії сукупності законів населення.

Демографічні процеси мають дуже велику роль у світових проблемах, як демографічних, так й економічних. До того ж демографічні й економічні проблеми не розглядаються окремо. У зв'язку з виникненням демографічних процесів, які призводять до демографічних проблем, з'являються проблеми економічного характеру. Економічні та демографічні проблеми знаходяться у тісній взаємозалежності. Серед демографічних процесів виділяється цілий ряд проблем.

Народжуваність є одним з основних демографічних процесів, що зумовлюють відтворення населення. Тенденції народжуваності серед країн Європи станом на 2007 рік представлені на рис. 1 [1, с. 76].

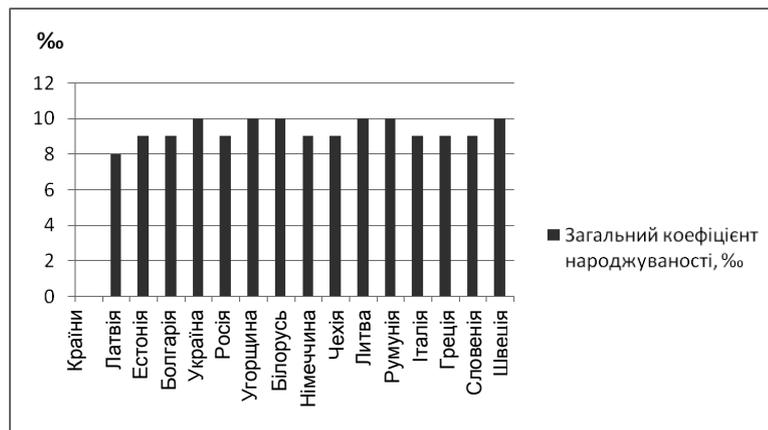


Рис. 1. Рівень народжуваності в країнах Європи

Проблема низької народжуваності, що у демографічно старих європейських населеннях активно "підживлює" депопуляційні тенденції, тривалий час перебуває у полі зору не лише науковців-демографів, але й представників суміжних спеціальностей: економістів з праці, статистиків, фахівців із соціальної економіки, а також політиків та громадськості.

Країни Європи можна поділити на три підгрупи за показниками народжуваності та природного приросту.



До першої підгрупи входять країни, де ще зберігається достатньо задовільні демографічні обставини, для якої характерні середні показники народжуваності та природного приросту, які забезпечують розширене відтворення населення. До цих країн відносять: США, Канада, Нідерланди, Норвегію, Ірландію, Швейцарію, де середньорічний приріст населення знаходиться на рівні близько 0,3 – 0,5% [2, с. 143].

До другої групи треба віднести країни, в яких фактично вже не забезпечується розширене відтворення населення. До них належать країни Європи, де сумарний коефіцієнт народжуваності знизився до показника 1,5. До цих країн відносяться такі: Польща, Бельгія, Іспанія, Португалія, Данія, Хорватія, Ірландія [3, с. 57].

І до третьої групи відносять країни з від'ємним природним приростом населення. Сумарний коефіцієнт народжуваності в цій групі країн також низький. Чисельність таких країн з від'ємним приростом населення збільшується приблизно за кожні 10 років на 20% [4, с. 72].

Таку тенденцію можна спостерігати в країнах Європи (рис. 2).

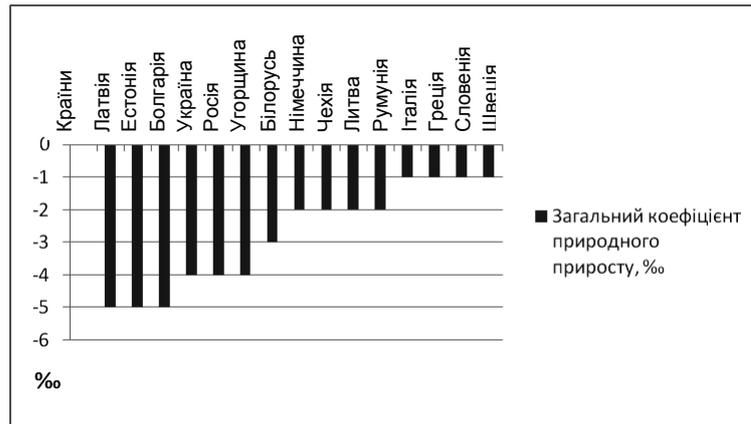


Рис. 2. Загальний природний приріст в країнах Європи станом на 2007 р.

Як видно з рис. 2, загальний коефіцієнт природного приросту є від'ємною величиною. По-перше, це пов'язано з тим, що смертність в цих країнах перевищує народжуваність, в другу чергу вже впливають економічні, соціальні та політичні фактори. Така тенденція спостерігається в основному в країнах Європи, як видно з рис. 3.

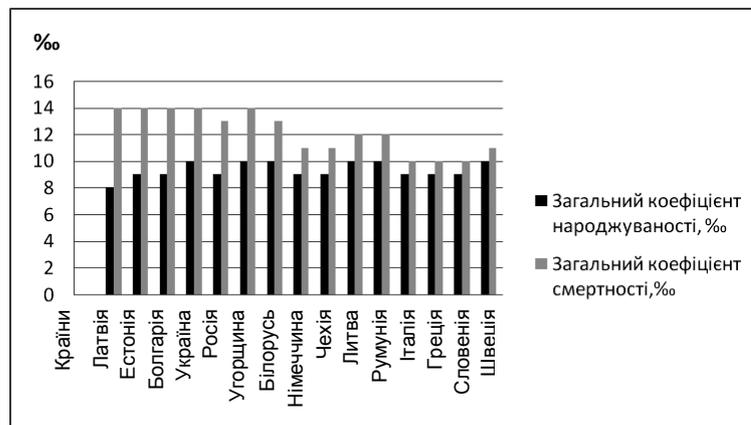


Рис. 3. Рівні народжуваності та смертності в країнах Європи

Така демографічна криза була викликана комплексом взаємозалежних причин. У першу чергу, це швидке зниження показника народжуваності, що веде до зниження в населення частки осіб молодого віку. З цією проблемою пов'язана наступна проблема – старіння населення. Такий вид старіння населення називають старінням знизу. Даний вид старіння населення характерний низці країн, серед яких є Україна, що свідчить про те, що нашій країні загрожує переважання покоління, якому вже за 60 років, над молодим поколінням.

Також у світі має місце старіння зверху. Це пов'язано з підвищенням середньої тривалості життя людей в умовах підвищення рівня матеріального статку.

Сучасні темпи старіння населення у світі є безпрецедентними, які не мають аналогів в історії людства. Збільшення частки людей похилого віку супроводжується зменшенням частки молоді (рис. 4) [5, с 45].

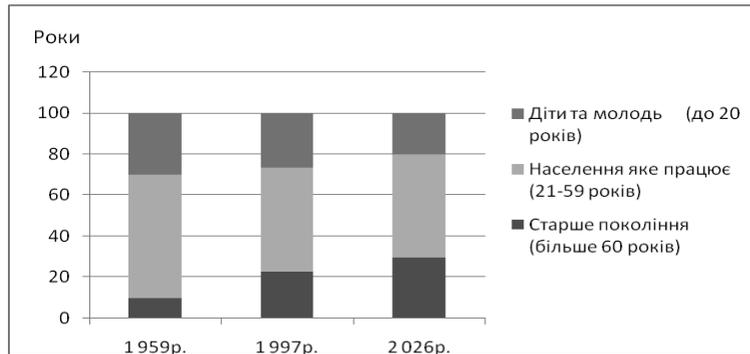


Рис. 4. Вікова структура населення України

Що стосується економіки, то старіння населення відобразиться на економічному зростанні, заощадженні, інвестиціях та споживанні, ринках праці, пенсіях, податках та трансфертах між поколіннями. Якщо розглянути соціальну сферу, то старіння населення впливає на стан здоров'я людей і системи охорони здоров'я, склад сім'ї, житлові умови та міграцію населення. У політичній області старіння населення може вплинути на розподіл голосів і представленість різних вікових груп у владі.

Усі демографічні процеси знаходяться у тісному взаємозв'язку між собою і так чи інакше впливають один на одного. Тобто не можна казати, що зниження чи підвищення одного з показників демографічних процесів пов'язано тільки з економічними чинниками.

На народжуваність впливають також фактори, що визначають рівень відтворення населення. Це процеси шлюбності, розлучень.

Однією з характеристик шлюбного фактора виступає частка заміжніх жінок репродуктивного віку в населенні, а також тих, які перебувають у постійному консенсуальному союзі. Частка жінок, які перебувають у шлюбному союзі, істотно варіює за країнами світу. Числове значення вказаної частки залежить від таких прямих чинників, як вік вступу до шлюбу, поширеність консенсуальних союзів, частота розлучень та інші фактори формування шлюбного складу населення, детерміновані як власне шлюбно-сімейними процесами, так і деякими іншими демографічними тенденціями.

Отже, всі перераховані наслідки тих чи інших демографічних процесів свідчать про те, що проблеми, пов'язані з цими процесами, займають одне з найперших місць серед усіх проблем світу. Для того щоб подолати як економічні, так і соціальні проблеми світу, необхідно спочатку вирішити усі проблеми, які пов'язані з демографічними процесами серед людства.

Наук. керівн. Аксьонова І. В.

Література: 1. Осауленко О. Г. Демографічна статистика в Україні: сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №8. – С. 160. 2. Курило І. О. Народжуваність в Україні: аналіз детермінант та статистична оцінка ефектів проналістичних заходів // Демографія та соціальна економіка. – 2004. – №1 – 2. – С. 68. 3. [Стаття] Назаренко А. М. // Статистика України. – 2006. – №4. 4. Удотова Л. Ф. Соціальна статистика: Підручник. – К.: КНЕУ, 2002. – 376 с. 5. Кильдишев Г. С. Статистика населення с основами демографії: Учебник / Г. С. Кильдишев, Л. Л. Козлова, С. П. Ананьева. – М.: Финансы и статистика, 2000. 6. Новіков В. М. Соціальна інфраструктура як фактор збереження демографічного потенціалу країни // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону: Наук. зб. – 2005. – №1. – 160 с. 7. Кравченко Т. С. Прогнозування демографічного розвитку України // Персонал. – 2005. – №2. – С. 85.

УДК 519.237.8:338(477)

Семеренко О. К.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛІЗ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ КЛАСТЕРИЗАЦІЇ

При аналізі і прогнозуванні соціально-економічних явищ дослідник досить часто стикається з різноманітністю їх опису. Це відбувається при вирішенні задач сегментації ринку промисловості, побудові типології країн за досить великою кількістю показників, прогнозування кон'юнктури ринку

© Семеренко О. К., 2009



окремих товарів, вивченні і прогнозуванні економічної депресії і багатьох інших проблем. Для того щоб повною мірою проводити економіко-статистичне дослідження в розрізі стану промисловості України, необхідно проаналізувати та виявити, яким чином формується потенціал промисловості країни в розрізі її регіонів.

Останнім часом велика увага приділяється вивченню та аналізу методів кластеризації як зарубіжними, так і вітчизняними економістами. Теоретичні аспекти формування кластерів були сформовані М. Портером у книзі "Конкурентні переваги країни". Кластерний підхід до аналізу структури економіки став виключно популярним у Фінляндії після його використання для розробки промислової політики країни в 1991 – 1993 рр.

Активну участь у дослідженні та вивченні методів кластеризації взяли Дж. Сакс, Ю. Бажал, О. Гуменюк, А. Гальчинський, Д. Стеченко, С. Соколенко, С. Сутирін, В. Шройдер, І. Хорват та ін. В Україні проблемами кластеризації займаються також такі дослідницькі організації, як Міжнародна фундація сприяння розвитку, Науково-дослідний економічний інститут Міністерства економіки, окремі структури Європейської економічної комісії ООН та ЄБРР, основним напрямком дослідження яких є розробка теоретичних і методологічних основ створення і розвитку кластерів у сучасних умовах розвитку економіки України.

Метою статті є аналіз та порівняльна характеристика методів кластеризації на прикладі групування регіонів України за обсягами реалізованої промислової продукції.

Метод багатовимірного аналізу – найбільш дієвий кількісний інструмент дослідження соціально-економічних процесів, описаних великою кількістю характеристик. До нього відносяться кластерний аналіз, таксономія, розпізнавання образів, факторний аналіз.

Кластерний аналіз чітко відображає риси багатовимірного аналізу в класифікації, факторний аналіз – у дослідженні зв'язку.

Велика перевага кластерного аналізу полягає в тому, що він дозволяє здійснити розбиття об'єктів не за одним параметром, а за цілим набором ознак. Крім того, кластерний аналіз, на відміну від більшості математико-статистичних методів, не накладає ніяких обмежень на вид даних об'єктів, а також дозволяє розглядати безліч початкових даних практично довільної характеристики. Це має велике значення, наприклад, для прогнозування кон'юнктури, коли показники мають різноманітний вигляд, що перешкоджає застосуванню традиційних економіметричних підходів [1].

Крім того, аналіз дозволяє розглядати достатньо великий об'єм інформації і різко скорочувати, стискати великі масиви соціально-економічної інформації, робити їх компактними і наочними.

Важливе значення кластерний аналіз має стосовно сукупностей часових рядів, що характеризують економічний розвиток (наприклад, загальногосподарської і товарної кон'юнктури). Тут можна виділяти періоди, коли значення відповідних показників були достатньо близькими, а також визначати групи часових рядів, динаміка яких найбільш схожа [1].

Кластерний аналіз можна використовувати циклічно. У цьому випадку дослідження проводиться до тих пір, поки не будуть досягнуті необхідні результати. При цьому кожен цикл тут може давати інформацію, яка здатна сильно змінити спрямованість і підходи подальшого застосування кластерного аналізу. Цей процес можна представити системою із зворотним зв'язком. У завданні соціально-економічного прогнозування вельми перспективне поєднання кластерного аналізу з іншими кількісними методами (наприклад, з регресійним аналізом).

Як і будь-який інший метод, кластерний аналіз має певні недоліки і обмеження. Зокрема, склад і кількість кластерів залежить від вибраних критеріїв розбиття. При зведенні початкового масиву даних до компактнішого вигляду можуть виникати певні неточності, а також можуть втрачатися індивідуальні риси окремих об'єктів за рахунок заміни їх характеристиками узагальнених значень параметрів кластера. При проведенні класифікації об'єктів дуже часто ігнорується можливість відсутності в даній сукупності яких-небудь значень кластерів.

Кластерний аналіз — це сукупність методів, що дозволяють класифікувати багатовимірні спостереження, кожне з яких описується набором вихідних змінних X_1, X_2, \dots, X_n . Метою кластерного аналізу є утворення груп схожих між собою об'єктів, які прийнято називати кластерами. Слово кластер англійського походження (cluster), перекладається як згусток, пучок, група. Поняття синоніми, що використовуються в літературі – клас, таксон, згущення.

На відміну від комбінаційних угруповань кластерний аналіз приводить до розбиття на групи з урахуванням всіх групуючих ознак одночасно. Наприклад, якщо кожний спостережуваний об'єкт характеризується двома ознаками X_1 і X_2 , то при виконанні комбінаційного угруповання вся сукупність об'єктів буде розбита на групи по X_1 , а потім всередині кожної виділеної групи будуть утворені підгрупи по X_2 . Такий підхід одержав назву монотетичного. Визначити приналежність кожного об'єкта до тієї чи іншої групи можна, послідовно порівнюючи його значення X_1 і X_2 із границями виділених груп. Формування групи в цьому випадку завжди пов'язане із зазначенням її границь за кожною групуючою ознакою окремо [2].

На противагу цього підходу в кластерному аналізі також використовується інший принцип формування груп, так званий політетичний підхід. Усі групуючі ознаки одночасно беруть участь в угрупованні, тобто вони враховують все відразу при віднесенні спостереження в ту або іншу групу. При цьому, як правило, не зазначені чіткі границі кожної групи, а також невідомо заздалегідь, скільки ж груп доцільно виділити в досліджуваній сукупності.

У кластерному аналізі для кількісної оцінки подібності вводиться поняття метрики. Подібність або розходження між об'єктами, які класифікуються, встановлюється залежно від метричної відстані між ними. Якщо кожний об'єкт описується k ознаками, то він може бути представлений як точка в k -мірному просторі, і подібність з іншими об'єктами буде визначатися як відповідна відстань. У кластерному аналізі використовуються різні міри відстані між об'єктами:

- 1) евклідова відстань;
- 2) зважена евклідова відстань;
- 3) відстань cite-blok;
- 4) відстань Мінковського.

Існують такі групи методів кластерного аналізу:

- ієрархічні методи;
- ітеративні методи;
- факторні методи;
- методи згущень;
- методи, що використовують теорію графів.

До найпоширеніших в економіці відносять ієрархічні й ітеративні.

Для досягнення мети дослідження пропонується провести класифікацію за одним з ієрархічних методів, а потім підбирати початкові умови розбиття й статистичні критерії для роботи ітеративного алгоритму. На основі даних, які наведені в таблиці, проведемо порівняльну характеристику двох основних методів кластеризації та порівняємо отримані результати.

Таблиця

**Обсяг реалізованої промислової продукції за 2003 – 2008 рр.
за регіонами України**

Області	2003 р.	2004 р.	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.
АРК	3196,5	3645,6	5828,3	6349	8608,5	9196,5
Вінницька	3328,1	3510	5897,1	6158,8	8244,2	7921,5
Волинська	1856,6	2238,8	3188,6	4419,5	6988,3	6979,3
Дніпропетровська	33607,5	40468,8	58026,6	68694,6	91798,6	112619,7
Донецька	47138,6	68246,6	78826,6	84690,7	109261,1	130104
Житомирська	2495,5	2817,6	4035,4	4786	6229,4	6591,4
Закарпатська	1517,6	1814,8	2561,7	3823,2	5198,1	5659
Запорізька	19150,1	21995,7	29979,2	34683,7	46541	51178,9
Івано-Франківська	3465,1	2804,1	5889,5	8219,2	9722,2	8299,3
Київська	5728,7	5820,5	9445,3	12182	15761,7	16561
Кіровоградська	1720,5	1931,2	2813	3247,4	4516,9	4910,1
Луганська	16296	21750,4	29741,9	35956,2	45964,8	56989,8
Львівська	6036,1	5628,3	9050	11391,3	14506,5	14924,7
Миколаївська	5127,5	4385,2	7014,2	8079,1	9886,3	10420,2
Одеська	5569,2	5556,7	11760	10852,6	15027	22075,9
Полтавська	11905	16315,7	20070,5	26482,4	31943,7	31416,4
Рівненська	2602,6	2217,9	4293	5205,3	6827,6	7306,9
Сумська	4345	4414,6	5553,6	7725,6	8304	9504,4
Тернопільська	1291,6	1230,2	1718,7	2022,3	2771,2	3014,2
Харківська	11105,7	10864,6	16406,4	21155	27344,5	29177,6
Херсонська	1709,4	1675,2	2625,7	3002,7	4004	4429,6
Хмельницька	2525,7	2413,3	4326,3	5349,2	7479	7712,1
Черкаська	3502,3	4265,6	5997	7353,8	10899,9	14871
Чернівецька	878,1	781,5	1153	1387,7	2107,8	2291,3
Чернігівська	3565,8	3586,7	4566	6018,4	7158,6	7469,5

Сутність ієрархічних агломеративних методів полягає в тому, що на першому кроці кожний об'єкт вибірки розглядається як окремий кластер. Процес об'єднання кластерів відбувається послідовно: на підставі матриці відстаней або матриці подібності поєднуються найбільш близькі об'єкти. Якщо матриця подібності спочатку має розмірність $t \times t$, то повністю процес кластеризації завершується за t кроків, у підсумку всі об'єкти будуть об'єднані в один кластер. Послідовність об'єднання легко піддається геометричній інтерпретації й може бути представлена у вигляді графа-дерева (дендрограми) [3].

Безліч методів ієрархічного кластерного аналізу розрізняється не тільки використовуваними мірами подібності (розходження), але й алгоритмами класифікації. З них найпоширеніші – метод одиночного зв'язку, метод повних зв'язків, метод середнього зв'язку, метод Уорда. У даному випадку пропонується використовувати метод Уорда. Даний метод припускає, що на першому кроці кожний кластер складається з одного об'єкта. Спочатку поєднуються два найближчі кластери. Для них визначаються середні значення кожної ознаки й розраховується сума квадратів відхилень. Результати кластеризації даним методом наведені на рис. 1 у вигляді дендрограми.

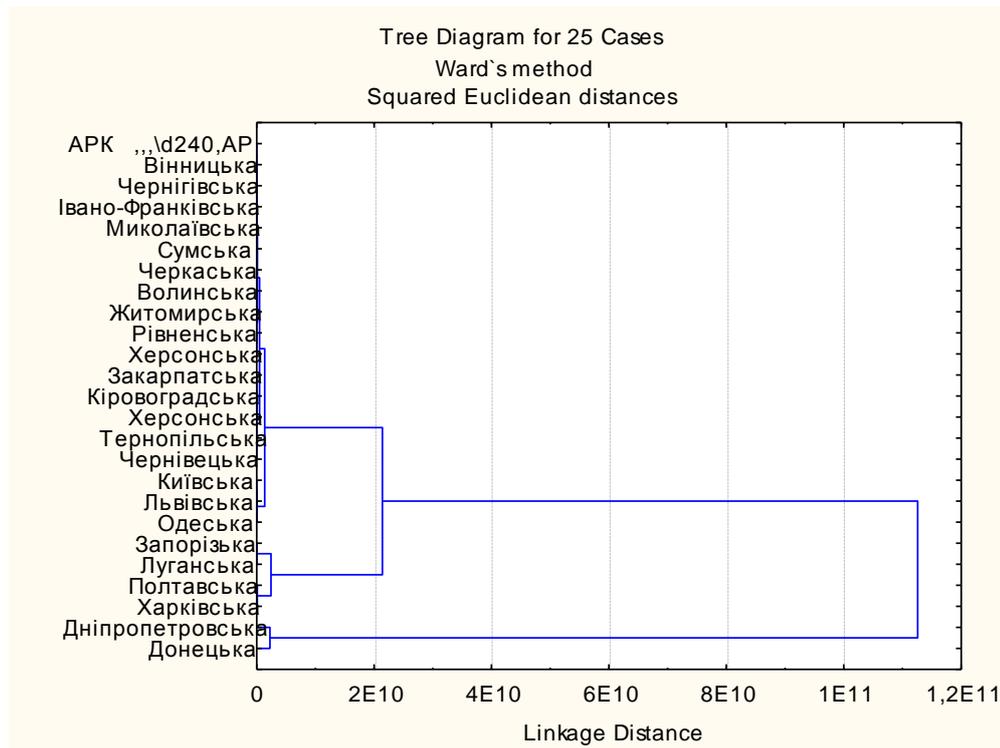


Рис. 1. Горизонтальна дендограма результатів кластеризації

Таким чином, як видно з рис. 1, можна виділити три основних кластери. До першого увійшли регіони з високим рівнем розвитку промисловості, а саме Донецька та Дніпропетровська області. До другого – Харківська, Полтавська, Луганська, Запорізька, Одеська області. Усі інші регіони мають низький рівень розвитку промисловості та сформували третій кластер.

Крім розглянутого агломеративного методу ієрархічного кластерного аналізу існують методи, протилежні їм за логічною побудові процедур класифікації. Вони називаються ієрархічними дивізіонними методами. Основною вихідною посилкою дивізіонних методів є те, що спочатку всі об'єкти належать одному кластеру (класу). У процесі класифікації за певними правилами поступово від цього кластера відокремлюються групи схожих між собою об'єктів. Таким чином, на кожному кроці кількість кластерів зростає, а міра відстані між кластерами зменшується [4; 5].

Поряд з ієрархічними методами класифікації існує численна група ітеративних методів кластерного аналізу. Сутність їх полягає в тому, що процес класифікації починається із завдання деяких початкових умов (кількість утворених кластерів, поріг завершення процесу класифікації і т. д.). Ітеративні методи більшою мірою, ніж ієрархічні, потребують від користувача інтуїції при виборі типу класифікаційних процедур і завдання початкових умов розбивки, тому що більшість цих методів дуже чутливі до зміни параметрів, що задаються.

При аналізі ітеративних методів кластеризації оберемо для порівняльної характеристики метод k-середніх. Даний метод належить до групи ітеративних методів еталонного типу. На відміну від ієрархічних процедур метод k-середніх не вимагає обчислення й зберігання матриці відстаней або подібностей між об'єктами. Алгоритм цього методу припускає використання тільки вихідних значень змінних. Для початку процедури класифікації повинні бути задані k випадково обраними об'єктами, які будуть служити еталонами, тобто центрами кластерів. Вважається, що алгоритми еталонного типу зручні й швидкодіючі. У цьому випадку важливу роль відіграє вибір початкових умов, які впливають на тривалість процесу класифікації й на його результати. Метод k-середніх зручний для обробки більших статистичних сукупностей [6].

Класичний алгоритм кластеризації k-середніх став загальновідомим завдяки Hartigan (1975; див. також Hartigan і Wong, 1978). Основна мета цього алгоритму відносно проста: задане фіксоване число (бажане або гіпотетичне) кластерів спостереження, що аналізуються, зіставляються в кластери так, щоб середні значення в кластері (для всіх змінних) максимально відрізнялись один від одного.

Зручним засобом реалізації методу k-середніх було обрано пакет Statistika 6.0. У даному пакеті проведемо кластеризацію регіонів за обсягом реалізованої промислової продукції (рис. 2).

Members of Cluster Number 1 (Spreadsheet1.pnpn) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 2 cases							
	Дніпропетровська	Донецька					
Distance	0,555013	0,555013					

Members of Cluster Number 2 (Spreadsheet1.pnpn) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 4 cases				
	Запорізька	Луганська	Полтавська	Харківська
Distance	0,312823	0,308966	0,221592	0,397741

Members of Cluster Number 3 (Spreadsheet1.pnpn) and Distances from Respective Cluster Center Cluster contains 19 cases							
	АР	Вінницька	Волинська	Житомирська	Закарпатська	Івано-Франківська	Київська
Distance	0,021100	0,023321	0,083867	0,061489	0,119141	0,052262	0,242752

Рис. 2. Кластеризація методом k-середніх

Таким чином, сформовано три кластери. У перший увійшли регіони з високим рівнем розвитку промисловості (Донецька, Дніпропетровська обл.), до другого – з середнім рівнем промисловості (Запорізька, Луганська, Полтавська, Харківська обл.), третій кластер сформували всі інші регіони з низьким рівнем розвитку промисловості.

Порівнюючи два методи кластерного аналізу можна свідчувати про те, що результати їх співпадають між собою, що відображає фактичне становище регіональної неоднорідності України, але існують певні недоліки та переваги кожного з методів. Ієрархічний метод Уорда є незамінним в тому випадку, коли необхідно встановити кількість кластерів, а метод k-середніх, навпаки, – коли необхідно виявити приналежність того чи іншого регіону до певного класу розвитку, також перевагою алгоритму є швидкість і простота реалізації.

Наук. керівн. Раєвська О. В.

Література: 1. Державний комітет України з питань регуляторної політики. – www.dktr.gov.ua. 2. Кластери идут // Компаньон. – 2005. – №16(428); 22 – 28 апреля. – С. 60 – 63. 3. Геєць В. М. Економіка знань та перспективи для України: Наук. доп. / В. М. Геєць, Ю. М. Бажал [НАН України; Інститут научного прогнозування. – К., 2005. 4. Гуменюк О. І. Кластери як організаційна структура // Економіка та управління національним господарством. – 2007. – №2. – С. 9 – 19. 5. Кластери конкурентоспособности Финляндии // Вестник Санкт-Петербургского университета. – 2004. – Сер. 5; Вып. 1 (№5). – С. 71 – 78. 6. Огородник І. В. Розвиток і розміщення нових локальних мережних територіально-виробничих систем – кластерів // Формування ринкових відносин в Україні. – 2004. – №2(33). – С. 53 – 59.

УДК 332.7:330.332

Гончаренко К. С.

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

НЕРУХОМІСТЬ ЯК АЛЬТЕРНАТИВНИЙ ВИД ІНВЕСТИЦІЙНИХ КАПІТАЛОВКЛАДЕНЬ

В умовах світової кризи, банкрутства банківських установ гострим стає питання пошуку джерел додаткового прибутку населення. За умов стабільного розвитку економіки України, джерелами додаткового прибутку населення могли виступати банківські депозити, вкладення у банківські метали, нерухомість. З урахуванням стрімкого розвитку ринку нерухомості у 2000 – 2008 рр., альтернативним видом вкладень можна розглядати саме інвестиції в нерухомість.

Аналіз джерел показав, що останніми роками в розвинених країнах велика увага приділялась дослідженню інвестицій у сферу нерухомості. У роботах зарубіжних авторів (Дж. Бойкіна, Р. Ханея, Дж. Фішера, Н. Міллера, К. Розена, Дж. Відемера, Ф. Фабозци, Д. Еплі і Дж. Міллара та ін.) описана процедура інвестування в нерухомість, розглянута структура організації іпотечного ринку як частини інвестиційного процесу описана система державного кредитування житла і участі держави у фінансуванні ринку нерухомості [1]. Окремі аспекти інвестування в нерухомість розглянуті в роботах російських економістів, таких, як С. В. Валдайцев, Є. С. Озеров, В. А. Прорвіч, В. М. Рутгайзер, Є. І. Тарасевич, М. А. Федотова та ін. [2; 3] Разом з тим, в роботах як вказаних, так і більшості інших авторів основний акцент робиться або на загальнометодологічних проблемах процесу інвестування

© Гончаренко К. С., 2009



і оцінки об'єкта нерухомості як об'єкта інвестицій, або на окремих аспектах фінансування нерухомості і форм організації кредитування житла в зарубіжних країнах.

Однак нерухомість як альтернативний вид капіталовкладень повністю розглянуто не було. Саме ця обставина зумовила вибір теми дослідження.

Інвестиції в нерухомість вважаються достатньо надійним видом вкладень. Нерухомість завжди виступала як об'єкт довгострокового інвестування. Найчастіше це пов'язано з тим, що придбання об'єкта нерухомості по частинах не є можливим, оскільки для вкладення в об'єкт нерухомості потрібен значний капітал. Крім того, якщо говорити про прибуткову сторону справи, грошові вкладення в об'єкти нерухомості є витратами з достатньо високим терміном окупності [4].

Робити інвестиції в нерухомість вигідно на строк не менше ніж 3 – 5 років. Вкладати гроші в нерухомість на півроку сьогодні не має сенсу, адже вартість нерухомості останні півроку має тенденцію до зниження.

Приватні інвестиції у нерухомість вважаються достатньо надійним засобом вкладення грошей. Але тут є дві проблеми. Перша – висока ціна покупки, оскільки не кожен зможе накопичити достатньо грошей для купівлі нерухомості. Друга – ціна на нерухомість схильна до значних коливань. Не можна забувати про те, що нерухомість може як стрімко подорожчати, так і стрімко подешевшати. Останнє відбулося в кінці 2008 р. та продовжує зараз відбуватися, але більш повільними темпами, в США та інших країнах, де десятки тисяч дуже азартних гравців на ринку нерухомості стали банкрутами.

При прийнятті інвестиційного рішення варто визначитися з типом нерухомості. Аналіз ринку житлової нерухомості Києва дає можливість провести таку класифікацію:

будинки "старого" фонду, побудовані в дореволюційний період;

будинки, побудовані за період з 1917 р. до кінця 30-х рр., розташовані в безпосередній близькості до місць праці (того періоду), мало престижні в даний час, але володіють високими конструктивно-технологічними характеристиками;

"сталінські" будинки, термін зведення яких припав на період з кінця 30-х до кінця 50-х рр., що розташовані переважно в престижних, віддалених від промислових зон районах;

будинки першого покоління індустріального житлового будівництва (60-ті рр.), "хрущовки", що характеризуються заниженими архітектурно-технологічними параметрами;

будинки другого покоління індустріального житлового будівництва, побудовані в 70 – 80-х рр., коли в містобудівному проектуванні використовувалися вищі норми і стандарти;

сучасні житлові будинки, що відрізняються великою різноманітністю характеристик [5].

Нерухомість як альтернативний вид інвестиційних капіталовкладень можна розглянути на прикладі вартості однокімнатної квартири-"хрущовки" в спальному районі Києва. Доцільність грошових вкладів у нерухомість можна побачити, порівнявши ціни на квартири за період з 1996 по 2008 рр. (таблиця) [6].

Таблиця

Вартість квартир у спальних районах Києва, тис. дол.

Рік	1-кімнатна "хрущовка"	2-кімнатна "хрущовка"	3-кімнатна "хрущовка"
1995	6,5 – 8	–	18
1998	5 – 6	–	27 – 28
1999	–	–	16
2000	7	–	20
2001	–	9	20 – 25
2002	–	14	–
2005	50 – 60	85 – 100	95 – 110
2008	80 – 90	110 – 120	150 – 160

З урахуванням курсу долара порівняємо ціни на нерухомість 2000 і 2008 року (5,44 грн за 1\$ на 01.07.2000 та 4,85 грн за 1\$ на 01.07.2008 року) [7]. Якщо в липні 2000 року однокімнатну квартиру в одному зі спальних районів Києва можна було придбати за 7 000\$ або за 38 080 грн, то в липні 2008 року її можна було продати за 412 250 грн, тобто за 8 років реально було отримати додатковий прибуток від продажу квартири в розмірі 374 170 грн.

На сьогоднішній день через зниження вартості жилої нерухомості неможливо зробити подальший прогноз. Але якщо брати до уваги похвалення та розвиток економіки у майбутньому, то інвестиції в нерухомість можуть бути запропоновані як вигідний варіант збереження та примноження грошових засобів.

Наук. керівн. Молдавська О. В.

Література: 1. Фабозци Ф. Управление инвестициями. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 932 с. 2. Озеров Е. С. Экономика недвижимости: анализ доходности и оценка стоимости объекта: Учебн. пособ. – СПб.: Изд. СПбГПУ, 2004. – 389 с. 3. Тарасевич Е. И. Анализ инвестиций в недвижимость. – СПб: Изд. "МКС", 2000. – 428 с. 4. Федоренко В. Г. Инвестознавство: Підручник. – 3-тє вид., допов. – К.: МАУП, 2004. – 480 с. 5. Асаул А. Н. Экономика недвижимости: Учебн. пособ. / А. Н. Асаул, А. В. Карасев. – М.: Изд. "АСВ", 2001. – 304 с. 6. Гамоля Н. С високого старта. Когда и насколько подешевеют квартиры // Личный счет. – 2008. – №12. – С. 58 – 60. 7. www.bank.gov.ua.

ОЦІНКА РІВНЯ ІННОВАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Досягнення науки і техніки виступають ключовим фактором поліпшення якості продукції та послуг, економії трудових і матеріальних затрат, зростання продуктивності праці, вдосконалення організації виробництва та підвищення його ефективності. Усе це, у кінцевому підсумку, забезпечує конкурентоспроможність як держави, так і окремих регіонів. На жаль, низький технологічний рівень виробничої бази промисловості, слабе фінансування з боку держави наукових робіт та НДДКР, брак фінансових ресурсів не дають можливості економіці регіонів України розвиватися на власній науково-технічній основі, коли наукові та дослідно-конструкторські розробки перетворюються на базовий елемент виробництва.

Актуальність даної проблеми полягає в тому, що подолання наслідків глибокої кризи і вихід на траєкторію сталого зростання неможливі без формування сучасного цивілізованого ринку інновацій.

Тенденція зміцнення традиційних інноваційно-технологічних центрів в Україні тісно корелює з науковою, інноваційною та інвестиційною активністю відповідних регіонів і в той же час підтверджує наявність ресурсного потенціалу для реалізації проривної інноваційної стратегії в напрямку підвищення конкурентоспроможності України та забезпечення її економічній системі гідного місця у світовому господарстві. Однак затримка інноваційного процесу на рівні регіону пояснюється низьким ступенем гнучкості й адаптивності підприємств до інновацій. Основними причинами цього явища є:

- 1) низька активність внутрішніх та зовнішніх інвесторів;
- 2) сповільнені темпи зростання оновлення основних виробничих фондів унаслідок різкого знецінення встановленої на підприємствах техніки;
- 3) невідповідність рівня технологічного розвитку виробництва високопрогресивним параметрам інновацій;
- 4) висока вартість вітчизняних зразків нової техніки.

Метою роботи є оцінка рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів України.

Аналіз статистичних даних за 2006 – 2007 рр. [1; 2] дозволив зробити висновок про стабільно повільний стан інноваційної активності підприємств регіонів України та відповідність його загальним тенденціям розвитку інноваційної діяльності в цілому за країною. Проте частка інноваційно активних промислових підприємств у загальній кількості промислових підприємств у 2007 р. в цілому по Україні збільшилася до 14,2% проти 11,2% у 2006 р. Заслугує на увагу також зміна регіонів-лідерів за даним показником, до складу яких, окрім традиційного м. Києва (33,4 % інноваційно активних промислових підприємств), увійшли Івано-Франківська область (30,6% у 2007 р. проти 12,9% у 2006 р.), Вінницька область (23,9% у 2007 р. проти 12,5% у 2006 р.), а також Волинська, Чернівецька, Львівська, Кіровоградська, Чернігівська, Полтавська області, що мають даний показник вищий за середній по Україні.

Основними чинниками такої ситуації є:

- 1) наявність науково обґрунтованих стратегій науково-технологічного та інноваційного розвитку зазначених регіонів та система моніторингу за їх реалізацією;
- 2) масштабність політики технологічної модернізації промислових підприємств;
- 3) розвиток об'єктів інноваційної інфраструктури;
- 4) упровадження сучасних методів управління інноваційною діяльністю тощо.

Існує значна асиметрія серед регіонів України щодо залучення інвестицій в основний капітал. Лідерство за цим показником належить м. Києву (18,3% у 2006 р. до загальної обсягу інвестицій), потім ідуть Донецька (9,5% у 2006 р.), Дніпропетровська (7,8% у 2006 р.), Одеська (6,8% у 2006 р.), Харківська (6,7% у 2006 р.) та Львівська (4,8% у 2006 р.) області. Вочевидь, кожен регіон України має свої специфічні особливості, які значною мірою впливають на його інноваційно-технологічний розвиток.

Шляхом до створення конкурентоспроможної економіки є активне використання наявної науково-технологічної бази у промисловості, тобто тісний зв'язок між науковими досягненнями та впровадженням розроблених нових технологій у виробництві. Аналіз динаміки за регіонами показав, що майже дві третини загальної кількості наукових організацій розташовано в економічно розвинених регіонах: 24,8% – у м. Києві, 15,7% – у Харківській області, 7,2% – у Дніпропетровській, 5,6% – у Львівській, 5,4% – у Донецькій.

Частка інших областей у загальній кількості наукових організацій невелика – від 2% до 5%: Вінницька (2,0 %), Черкаська (2,1%), Київська (2,5%), Запорізька (2,5%), Миколаївська (2,7%) області, Автономна Республіка Крим (2,9%), Луганська (3,5%) та Одеська (4,9%) області. Інші регіони в загальній кількості організацій, що виконували наукові та науково-технічні роботи, не досягають 2%, а



деякі мають взагалі одиничну кількість наукових організацій. Через неузгодженість у методології здійснення статистичних спостережень в Україні та ЄС деякі показники, що характерні для більшості європейської інноваційної діяльності, є неможливими щодо визначення в національній економіці.

За період з 2004 р. по 2007 р. чисельність винахідників, авторів промислових зразків та раціоналізаторських пропозицій у цілому по Україні зменшилася на 1%. У розрізі регіонів спостерігаємо збільшення даного показника у 2007 р. лише у Львівській, Одеській областях та м. Києві. Чисельність авторів раціоналізаторських пропозицій по Україні зменшилася з 27 387 осіб у 2004 р. до 22 314 осіб у 2007 р. У розрізі регіонів деяке зростання даного показника спостерігалось в Донецькій, Київській, Львівській та Сумській областях.

Витрати підприємств та організацій України, пов'язані з охороною прав на об'єкти промислової власності та використанням раціоналізаторських пропозицій, збільшилися з 98,8 млн грн у 2006 р. до 108,8 млн грн у 2007 р., з яких 2,4% складала сплата зборів та мита, пов'язаних із видачею охоронних документів, 71,3% – виплата винагороди винахідникам та авторам промислових зразків і раціоналізаторських пропозицій. Найбільше фактів використання підприємствами винаходів відбулося в Харківській (28,3%), Вінницькій (12,4%) і Запорізькій (10,5%) областях, корисних моделей – у м. Києві (20,1%), Харківській (15,4%) та Вінницькій (11,5%) областях, промислових зразків у Запорізькій (20%), Харківській (18%) областях та у м. Києві (15,4%). У цілому ж за десятирічний період майже в усіх регіонах України спостерігається зниження винахідницької діяльності, окрім м. Києва (збільшення на 34%, у абсолютному вимірі – лише на 48 од.).

Дослідження рівня економічного розвитку виробництва та динаміки технологічних зрушень у структурі промислового комплексу регіонів виявили, що лідерами виступають лише ті регіони, де поєднані промисловість з науково-технологічною сферою (м. Київ, Харківська, Дніпропетровська, Львівська, Донецька та Одеська області), вони є найбільш інвестиційно-привабливими та конкурентоспроможними.

Для успішного інноваційно-технологічного розвитку регіонів важливе місце відводиться визначенню його пріоритетів. Затвердження державних пріоритетів розвитку науки і техніки здійснюється в установленому законодавством порядку. Основним механізмом реалізації пріоритетних напрямків мають бути загальнодержавні та галузеві наукові й науково-технологічні програми [3].

Серед пріоритетів, що відбивають новий етап територіального розвитку й посилення ролі регіонів у розвитку своїх територій на основі інноваційних перетворень, у зв'язку з проведенням аналізом повинні бути такі:

істотне розмежування функцій між центром і регіонами, що дасть регіонам і муніципальним утворенням статус безпосередніх учасників й організаторів процесу технологічного відновлення на якісно новій інноваційній основі;

розвиток територіальних мережних моделей організації науково-виробничих систем;

залучення до складу територіальних мережних моделей малого виробничого й інноваційного бізнесу;

використання державно-приватного партнерства як одного з базових механізмів взаємодії держави і бізнес-співтовариств в інноваційній сфері.

Таким чином, об'єктивними передумовами для переходу до інноваційної економіки в більшості регіонів України є територіальна близькість до найбільших наукових центрів, наявність багатопрофільного науково-освітнього комплексу, високий рівень інноваційної активності підприємств, наявність високотехнологічних підприємств ВПК, малий бізнес, що динамічно розвивається, високий освітній рівень населення та його здатність освоювати нові знання.

Наук. керівн. Серова І. А.

Література: 1. Регіони України 2006. Статистичний збірник. Ч.2. – К.: Державний комітет статистики України, 2006. – 791 с. 2. Регіони України 2007. Статистичний збірник. Ч.2. – К.: Державний комітет статистики України, 2007. – 732 с. 3. Данько М. С. Перспективи інституційного забезпечення інноваційного розвитку // Економіка України: стратегія та політика довгострокового розвитку. – К.: Фенікс, 2005. – С. 448 – 463.

Шевелєва Т. В.

УДК 314.422.2 (477)

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПРИЧИНИ ТА ФАКТОРИ ДИТЯЧОЇ СМЕРТНОСТІ В УКРАЇНІ

На сьогоднішній день значною проблемою є високий рівень дитячої смертності, оскільки більшість народжених дітей не виживає через різні фактори, які негативно впливають на дитину та матір.

Метою статті є дослідження причини дитячої смертності та визначення факторів, які можуть покращити це становище.

© Шевелєва Т. В., 2009

Сьогодні у світі, за даними ЮНІСЕФ, до віку п'яти років не доживає одна дитина з 12 на Землі. Ця організація оприлюднила доповідь, у якій зазначається, що в більшості країн, перед якими поставлене завдання із зниження дитячої смертності, ці показники залишаються незмінними або, навпаки, зростають. Протягом перших трьох місяців 2007 року в Чернігівській, Сумській, Донецькій, Луганській, Кіровоградській областях смертність перевищувала народжуваність на 250 – 300% [1]. Велика частина дитячих смертей припадає на країни Африки, а рекордно низький показник зареєстрований у Швеції — там він не перевищує смерті трьох дітей на тисячу новонароджених. У сусідній Росії — 21 померла дитина на тисячу. Яка ситуація в Україні та наскільки серйозно можна ставитися до офіційних цифр?

Ситуація досить складна, оскільки у січні 2009 року кількість померлих дітей, яким не було ще року, складає 424 особи, а найвищий рівень смертності зареєстрований в Донецькій області, де цей показник становить 41. За січень-грудень 2008 року в Україні народилось 510 588 чоловік, із них 5 049 не дожило до 1-го року [2].

Сьогодні в Києві виживають не більше 45% дітей, що народилися з малою масою тіла, тоді як у розвинених державах цей показник майже вдвічі вищий. За статистикою, 83,6% причин дитячої смертності формуються на етапах вагітності, пологів і післяпологового періоду. 28% всіх новонароджених грудних дітей з'являються на світ вже зі слабким здоров'ям. Взагалі ж 5% всіх дітей в Україні народжуються недоношеними. У кожного десятого з них – серйозні проблеми зі здоров'ям. Вважається, що основними причинами смерті немовлят є стани, що виникають у пренатальному періоді, вроджені аномалії, хвороби респіраторної системи та інфекційні захворювання [3].

Зростання показника смертності дітей віком до 1 року відбулося у 19 регіонах: найвищі темпи зареєстровано у Закарпатській області (63%), останні три рейтингові місця за рівнем смертності дітей першого року життя займають Чернігівська (13,42), Чернівецька (11,91) та Івано-Франківська (11,89) області. Значно нижчі загальнодержавних рівні дитячих втрат у Київській (7,4), Хмельницькій (7,8), Тернопільській (7,86) областях та м. Київ (7,86). Зокрема, рівень материнської смертності складає 18,3 випадків на 100 тис. живонароджених (у 2004 році – 14,2 випадка). Третина жінок помирає у закладах сільської мережі, що вказує на низький рівень роботи з жінками групи ризику. Зростання показника материнської смертності відбулося у 13 регіонах. Найвищі показники зареєстровані в Кіровоградській (45,9) та Чернівецькій областях (40,3). Рівень материнської смертності знизився у 5 регіонах. Не зареєстровано випадків смерті матерів у Тернопільській, Херсонській областях та у м. Севастополі. Дитяча смертність за 9 місяців поточного року зросла до 9,96 випадків проти 9,57 на 1 000 народжених живими. В абсолютних числах: у віці до 1 року померло 170 дітей; народилось живими малюків менше на 4 тисячі. У розвинених країнах сьогодні в перший рік життя помирають 3 – 5 дітей з тисячі. Більшою мірою це пов'язано зі зниженням смертності в передродовий період. Збільшення дитячої та материнської смертності відбулось через зниження уваги в регіонах до проблем перинатальної охорони плоду, зволікання у впровадженні сучасних перинатальних технологій, недостатню роботу з вагітними.

Із 172 немовлят, народжених в стінах Інституту педіатрії, акушерства і гінекології АМН України, помирає 8 – 10. За даними Міністерства юстиції, кількість дітей, які померли у віці до 1 року, серйозно збільшилася на 10%. Якщо раніше не дожило до 1 року 4 000 немовлят, то зараз – 4 433.

Що ж до реєстрації новонароджених, то слід зауважити, що після нового року Україна перейшла на європейські критерії реєстрації новонароджених, зокрема недоношених дітей, згідно з якими дитина вважається життєздатною вже в 22 тижні вагітності. За прогнозами фахівців, з новими критеріями в Україні істотно зростуть статистичні показники дитячої смертності.

Аналіз структури смертності дітей першого року життя, який проводило МОЗ, показав, що більшість смертей можна було попередити "на рівні домашніх господарств". Так, за даними цього аналізу, 15% немовлят померли вдома, тобто батьки в цьому випадку не зверталися до медиків або зверталися дуже пізно. За даними соціологічного опитування, проведеного Інститутом сім'ї та молоді у 4 регіонах, менше 28% батьків розуміють необхідність регулярного нагляду за дитиною в поліклініці, і тільки 68% опитаних знають показники фізичного розвитку дитини, але недбальство батьків — лише одна з причин дитячої смертності. Найпоширенішими причинами смертності дітей є окремі стани, що виникають у пренатальному періоді; далі – природжені вади розвитку, з якими дитина вже народжується, потім зовнішні причини і різні хвороби (рисунок).

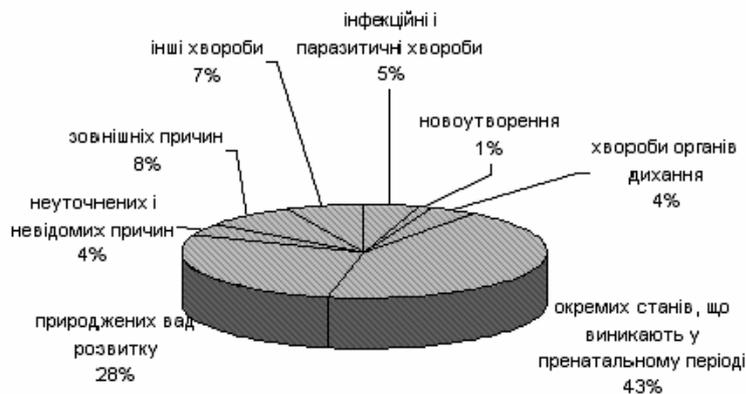


Рис. Смертність дітей України у віці до 1 року за причинами смерті



На сьогоднішній день є ряд факторів, які впливають на стан материнства та дитинства, серед них є такі, як ризик смерті у зв'язку з вагітністю і пологами (значення залежить від віку матері, загального стану її здоров'я, рівня професійної підготовки медичних працівників і умов, в яких проходять пологи). В Україні цей показник складає 18 смертей на 100 000 живих народжень; очікувана тривалість життя при народженні (відображає стан здоров'я, соціальний та економічний статус жінки в суспільстві); розмір допомоги у зв'язку з вагітністю і пологами і термін декретної відпустки (126 днів декретної відпустки оплачуються в розмірі 100% від заробітної плати); частка заробітку жінок у співвідношенні до заробітку чоловіків найкраще характеризує можливість жінки розпоряджатися ресурсами домогосподарства на користь дітей, утримувати їх самостійно в разі розпаду сім'ї.

Отже, більшість факторів, що впливають на стан материнства і дитинства в Україні, свідчать про необхідність впровадження таких системних заходів, які б покращили цю ситуацію. Автор вважає, що для покращення якості життя матерів і дітей в Україні державна сімейна політика повинна впроваджуватись у таких основних напрямках:

1. Зменшення ризику смертності у зв'язку з вагітністю і пологами (шляхом підвищення кваліфікації медичних працівників, що надають професійну допомогу при народженні дитини; здійснення заходів щодо покращення доступності якісної медичної допомоги майбутнім матерям, що відносяться до малозабезпечених і незахищених груп населення; популяризація серед жінок засад відповідального материнства і уважного ставлення до свого репродуктивного здоров'я).

2. Створення центрів сімейного планування при всіх жіночих консультаціях.

3. Зменшення показника ранньої дитячої смертності (шляхом підвищення кваліфікації неонатологів і педіаторів, стимулювання природного вигодовування дітей до 2-х років (відповідно до рекомендацій ВОЗ); залучення матерів до участі у спеціальних просвітницьких програмах, що інформують про найбільш розповсюджені ризики дитячої смертності і методи їх уникнення).

4. Здійснення спеціальних заходів, які могли б зменшити диспропорції у доходах жінок і чоловіків.

5. Упровадження політики сприяння рівним можливостям для жінок і чоловіків щодо участі у прийнятті управлінських рішень на національному рівні.

Наук. керівн. Шаповалова В. О.

Література: 1. <http://proua.com/>. 2. www.ukrstat.gov.ua (розділ "Експрес-випуски").

Мельникова О. В.

УДК 331

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ПОРІВНЯЛЬНА ОЦІНКА РІВНЯ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ СЕРЕД КРАЇН СПІВДРУЖНОСТІ

Якість життя як базис для розвитку людського капіталу є одним із ключових чинників національної конкурентоспроможності. Необхідність зміни зразка стратегічного планування розвитку людського капіталу, застосування системного підходу до аналізу і програмування покращання якості життя набуває особливої актуальності у зв'язку з втратою нашою країною позицій у світових рейтингах конкурентоспроможності [1, с. 32].

Аналізуючи та порівнюючи рівень життя населення України та країн СНД, можна сказати, що країни СНД зберігають для України принципову важливість не лише з огляду на перспективи розвитку зовнішньоекономічної діяльності, але й як корисна база для порівняння поступу та проблем соціально-економічного розвитку. Подібність багатьох успадкованих від радянських часів макроекономічних та соціальних диспропорцій, так само як і завдань та проблем перехідного періоду країн СНД, дозволяє об'єктивно оцінити темпи соціально-економічних перетворень в Україні [2, с. 84].

Слов'янські держави – Росія, Україна, Білорусь, а також Молдова – вирізняються більшою часткою населення похилого віку й зменшенням частки дітей у віковій структурі, а також нижчою тривалістю життя, особливо чоловічого населення. Держави Середньої Азії зберігають максимальний природний приріст населення, більш високу частку дітей (понад 35%), найнижчу частку літнього населення (4 – 6%) і середні показники тривалості життя при меншій різниці між чоловіками й жінками.

© Мельникова О. В., 2009

У країнах Закавказзя й Казахстані природний приріст населення за останні роки істотно скоротився, хоча він залишається позитивним. Перехід до простого відтворення населення вже відбувся в Грузії. Усі країни Закавказзя відрізняються найвищими серед держав Співдружності показниками тривалості життя. Для всіх країн СНД характерним є зростання коефіцієнта смертності населення (рис. 1), причому Україна за цим показником посідає перше місце серед країн Співдружності.

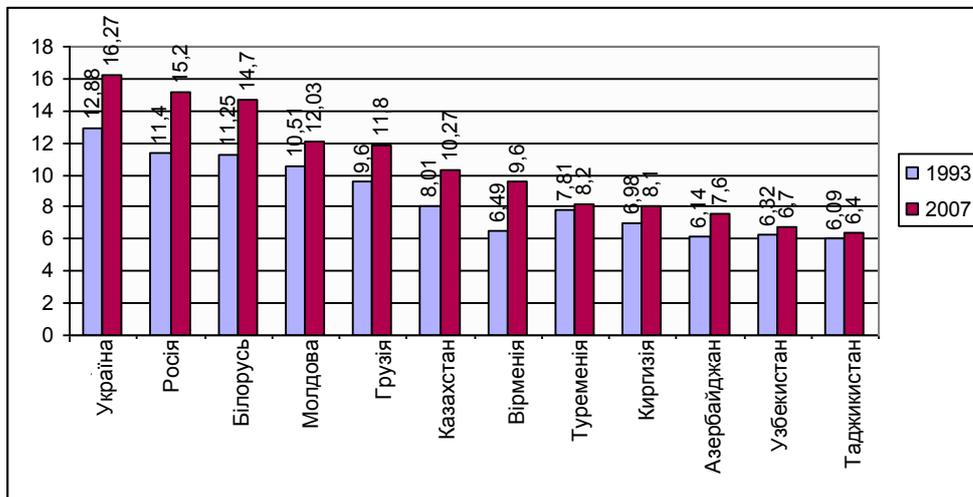


Рис. 1. Загальний коефіцієнт смертності в країнах СНД (на 1000 осіб населення)

Важливо відзначити, що в Білорусії, Росії й в Україні на тлі скорочення загальної чисельності населення відзначаються певні позитивні тенденції в процесі відтворення населення, обумовлені, у першу чергу, збільшенням числа народжень (рис. 2).

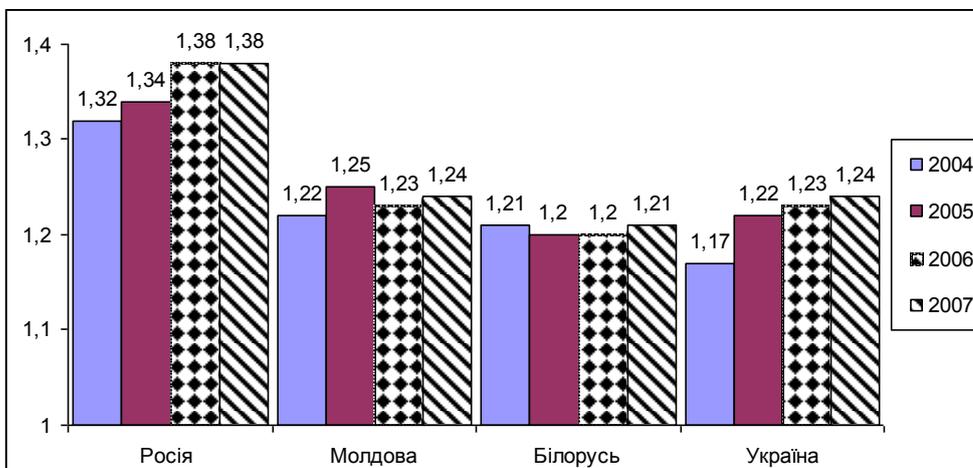


Рис. 2. Загальний коефіцієнт народжуваності в деяких країнах СНД (на 1000 осіб населення)

За 2007 рік в середньому по країнах Співдружності порівняно з попереднім роком валовий внутрішній продукт збільшився на 9% (у 2005 році – на 8%), виробництво промислової продукції – на 7% (5%), інвестиції в основний капітал – на 20% (15%), роздрібний товарообіг – на 16% (15%). Показово, що лідером за останнім показником серед країн СНД є Україна, приріст роздрібного товарообороту якої склав за січень – листопад 2007 р. 30%. Найбільший приріст ВВП у 2007 році (як і в 2006 році) спостерігався в Азербайджані (25,0%) і Вірменії (13,8%). Найменший приріст ВВП був відзначений у Молдові (3,3% – за даними за січень – вересень). Темпи економічного зростання в Україні, відтак, були одними з найнижчих серед країн СНД [3, с. 48].

Економічне зростання практично у всіх країнах Співдружності супроводжувалося збільшенням інфляції (рис. 3).

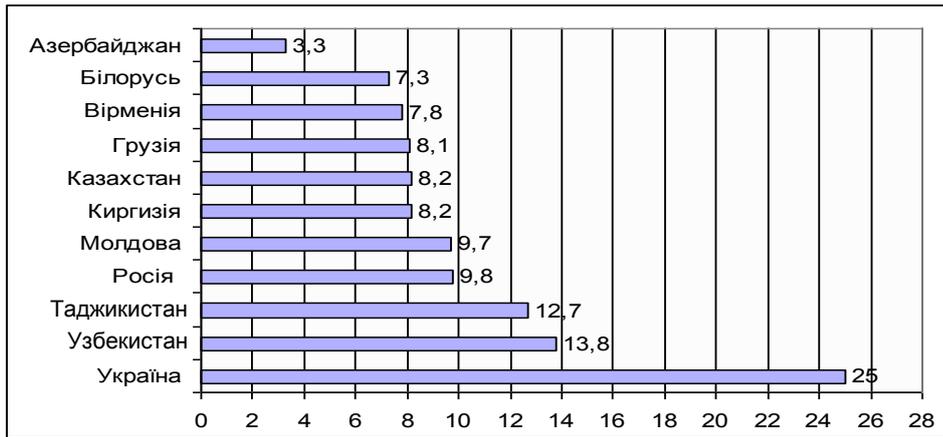


Рис. 3. Темпи приросту ВВП за 2007 рік в деяких країнах СНД (% до попереднього періоду)

У низці країн в 2007 році вона була найвищою за період з 2000 року. За даними Міждержавного статистичного комітету Співдружності, показник рівня інфляції, який для країн СНД складає в середньому 10%, в Україні сягає 12,8%. Найбільший рівень інфляції був зафіксований в Таджикистані – 21,5%, найменший – у Вірменії – 4,4%. У січні-листопаді 2007 року порівняно з аналогічним періодом 2006 року зросли ціни виробників промислової продукції у більшості країн Співдружності: у видобутку паливно-енергетичних корисних копалин в Азербайджані (на 2,6%), Казахстані (на 6,2%), Росії (на 2,8%) і Україні (на 17%); у паливній промисловості Білорусі приріст цін склав 34%. Зафіксовано зростання цін у виробництві й розподілі електроенергії, газу й води Азербайджану (в 2,5 раза), Казахстану (на 12,1%), Киргизії (на 8,1%), Молдови (на 97%), Росії (на 16,2%) і України (на 31,5%). Збільшилися ціни в електроенергетиці Білорусі (на 30,5%) і Таджикистану (на 39,7%) [3, с. 52].

Високі темпи економічного розвитку забезпечили випереджаюче зростання номінальної заробітної плати порівняно з інфляцією, що сприяло збільшенню реальної заробітної плати та реальних доходів населення. Середня заробітна плата в країнах СНД і темпи її приросту представлені на рис. 4.

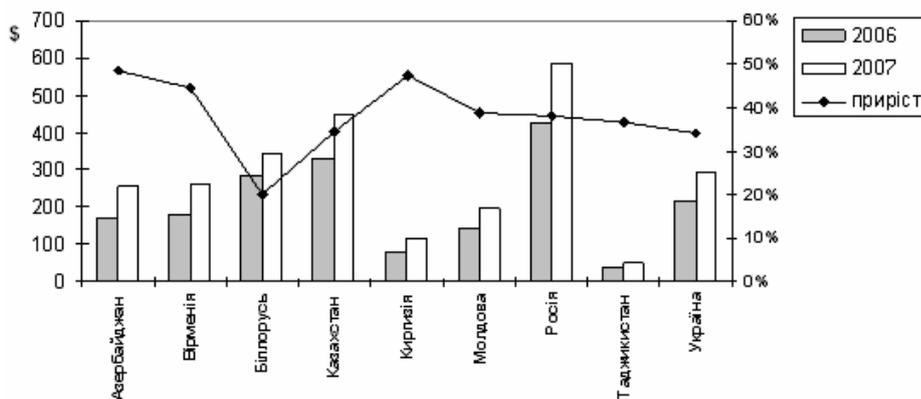


Рис. 4. Середня заробітна плата в країнах СНД у листопаді 2006 та 2007 років (доларів) і темпи її приросту

Темпи зростання середньої заробітної плати у 2007 р. (листопад до листопада попереднього року та її рівні у 2006 та 2007 рр. (листопад) в доларах за курсом, встановленим національними банками країн Співдружності) наведена на рис. 4. Згідно з офіційними даними, максимальний приріст заробітної плати був зафіксований в Азербайджані та Киргизії, найменший – в Україні та Білорусі. Максимальний рівень заробітної плати відзначався в Росії та Казахстані, мінімальний – в Таджикистані й Киргизії. Розрив між рівнями заробітної плати серед країн Співдружності зріс до 12,3 раза проти 12,1 раза в 2006 році.

Характерним для країн СНД є те, що найнижча заробітна плата, як і в попередній період, зареєстрована в аграрному секторі, охороні здоров'я й освіті. У ряді держав збільшилася заробітна плата в освіті й охороні здоров'я, проте, як і раніше, вона поступається рівню оплати праці в реальному секторі економіки (промисловість, будівництво) в 2 – 3 рази. Найвищою заробітна плата залишається в галузі фінансової діяльності) [3, с. 54].



Таким чином, порівняльний аналіз основних показників соціально-економічного розвитку України та інших країн СНД дає підстави для таких висновків:

1. Україна найбільше серед країн Співдружності потерпає від природного скорочення населення. Цей процес, незважаючи на деяке покращання у сфері народжуваності, з року в рік поглиблюється.

2. Після 10-річного економічного спаду й стагнації в останні 7 років у державах Співдружності спостерігаються відносно високі темпи відбудовного економічного зростання. У цілому по СНД обсяг ВВП досяг рівня 1993 року, хоча в окремих секторах і видах діяльності основні показники розвитку залишилися нижчими. При цьому, Україна за темпами зростання ВВП посіла в 2007 р. лише 9-те місце серед країн Співдружності.

3. Незважаючи на те, що реальні доходи населення в останні роки зросли в усіх країнах СНД, не відбулося кардинальних зрушень у підвищенні рівня життя більшої частини населення. За рівнем середньої заробітної плати Україна знаходиться на 4-му місці слідом за Росією, Казахстаном та Білоруссю. При цьому, в Україні у 2007 році зафіксований один з найнижчих темпів приросту заробітної плати.

4. Стан ринку праці для всіх країн Співдружності нині характеризується послабленням напруженості. За показником навантаження на робоче місце Україна характеризується досить сталими позитивними тенденціями. На тлі інших країн СНД за цим показником наша держава займає четверте місце за Росією, Молдовою та Казахстаном, що вказує на зростання зайнятості та скорочення безробіття, але при цьому, за висновком Міжнародного статистичного комітету СНД, в Україні спостерігається стала орієнтація на низьку вартість робочої сили [2, с. 203].

Спостерігається значне відставання України від партнерів по СНД в демографічній сфері, в розмірі та динаміці заробітної плати. Також в Україні фіксується значний рівень інфляційних процесів.

Для підвищення конкурентоспроможності України серед країн – членів СНД, перетворення її на лідера в регіоні за соціально-економічними показниками і, як результат, для підвищення її авторитету та впливовості на процеси на теренах колишнього СРСР, зусилля законодавчої та виконавчої влади повинні бути зосереджені на збереженні позитивних тенденцій у соціально-економічній сфері та створенні умов для подолання негативних факторів.

Наук. керівн. Раєвнева О. В.

Література: 1. Стойко О. Я. Сучасний стан рівня життя населення України // Матеріали доп. V Міжнародного конгресу українських економістів "Україна в XXI столітті: концепції та моделі економічного розвитку". – Львів: Інститут регіональних досліджень, 2000. – Ч. 2. – С. 254. 2. Горбатов В. М. Оцінка якості життя населення України та країн СНД // Держава та регіони. – 2006. – №4. 3. Хаустова В. Є. Міжнародний порівняльний аналіз рівня та якості життя населення країн світу / В. Є. Хаустова, Ф. В. Узунов // Вісник ДонДУЕТ. – 2003. – №4 (20). – С. 47 – 55. 4. Удотова Л. Ф. Соціальна статистика. – К.: КНЕУ, 2002. – 376 с. 5. Узунов Ф. В. Методика оцінки рівня та якості життя населення // Управління розвитком. – 2004. – №1. – С. 39 – 47.

УДК (658.14/.17)

Зеленська Н. К.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В умовах становлення ринкової економіки забезпечення стабільності розвитку, у першу чергу, обумовлюється стабільністю функціонування окремих підприємств. Передбачити негативні тенденції, що означає передбачити й запобігти порушенню стабільності або навіть банкрутству, певною мірою можна шляхом аналізу фінансового стану підприємства.

Проведення фінансового аналізу підприємства дозволило власникам, керівникам, партнерам по бізнесу, банкам визначити надійність, стабільність даного підприємства, оцінювати ефективність використання фінансових ресурсів, спрогнозувати фінансові результати його діяльності. Одним із факторів ефективного управління підприємством, а також його розвитку, є якісне і своєчасне проведення фінансового аналізу, оскільки останній дозволяє визначити недоліки в діяльності підприємства й шляхи їх подолання [1, с. 99].

© Зеленська Н. К., 2009



Метою статті є аналіз фінансового стану підприємства з використанням статистичних показників. У традиційному розумінні фінансовий аналіз становить метод оцінки й прогнозування фінансового стану підприємства на основі його бухгалтерської та статистичної звітності.

Основними напрямками аналізу фінансового стану підприємства є обґрунтування й інформаційне забезпечення прийняття підприємством адекватних рішень за такими видами його діяльності:

операційна діяльність (керування фінансовими результатами діяльності, поточна прибуткова політика, ефективне використання фінансових ресурсів, тобто ефективне керування процесів, спрямованих на продаж товарів, надання послуг або виконання робіт);

фінансова діяльність (керування джерелами формування фінансових ресурсів та їх розподілом, керування пасивами й т. д.);

інвестиційна діяльність (керування структурою, обсягами й складом активів підприємства, вибір і реалізація інвестиційних проектів) [2, с. 3].

З метою вирішення питань, пов'язаних із нормалізацією фінансового стану підприємства, впливу на поліпшення виробничої та господарської діяльності треба здійснити глибоке дослідження позиції підприємства на ринку та його можливості.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, що є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою моделей, методів і показників, які відображають наявність, розміщення й використання фінансових ресурсів.

Фінансовий стан підприємства необхідно систематично й всебічно оцінювати з використанням різних показників. Це дозволить одержати кількісну оцінку результатів господарської діяльності в розрізі окремих її аспектів, як у статичній, так і в динамічній.

Аналіз фінансового стану підприємства припускає такі напрямки:

1) оцінка складу та структури балансу підприємства – визначається виробничий потенціал підприємства;

2) аналіз ліквідності та платоспроможності – визначається спроможність своєчасно й у повних обсягах здійснювати розрахунки за зобов'язаннями;

3) оцінка ділової активності – оцінюється ефективність використання матеріальних, трудових, фінансових ресурсів;

4) аналіз фінансової стійкості – визначається структура джерел фінансування, які різняться доступністю, ризикованістю, вартістю;

5) аналіз прибутковості та рентабельності – оцінюється загальна ефективність вкладення коштів у дане підприємство [3, с. 180 – 181].

Як приклад на основі даних балансу підприємства товариства з обмеженою відповідальністю "Ел Тек" розрахуємо за 3 роки фінансовий стан підприємства, зробимо висновок, наскільки він змінюється і до чого це може призвести. У таблиці наведемо основні показники фінансового стану підприємства.

Таблиця

Розрахунок основних показників аналізу фінансового стану підприємства за 3 роки

Показники	2005 рік	2006 рік	2007 рік
Коефіцієнт реальної вартості основних засобів	0,52	0,87	0,79
Коефіцієнт зносу	0,54	0,5	0,57
Коефіцієнт придатності	0,46	0,5	0,43
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,21	1,44	1,71
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,4	0,47	0,5
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,19	0,09	0,96
Коефіцієнт оборотності активів	1,55	4,24	3,77
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	15,85	4,73	14,33
Коефіцієнт оборотності запасів	1,97	6,11	5,28
$\Phi^B = BK - 3$	-39,6	-14,6	-24,5
$\Phi^A = ВДП - 3$	51,5	75	105,2
$\Phi^3 = ЗДЗ - 3$	173,6	146,1	190
Рентабельність власного капіталу	0,37	0,009	0,28

Проаналізуємо отримані розрахунки таблиці. Усі ці показники розділяються на п'ять груп.

До першої групи належать показники аналізу майнового стану підприємства. Майновий стан підприємства характеризується використанням засобів (активів) і джерелами їх формування (пасивів). Джерелом інформації для оцінки майнового стану є баланс підприємства. У процесі аналізу активу й пасиву балансу визначаються показники структури, динаміки балансу, структурної динаміки балансу, а саме:

абсолютні величини за статтями активу і пасиву балансу на початок і кінець періоду та зміни абсолютних величин;

питома вага окремих статей у валюті балансу на початок і кінець періоду та зміни у питомій вазі;

зміни статей балансу на кінець періоду порівняно з відповідними значеннями на початок періоду (абсолютні прирости і темпи зростання).

Для оцінки майнового стану розглядаються також показники, що характеризують виробничий потенціал підприємства, такі, як коефіцієнт зносу, коефіцієнти придатності і коефіцієнт реальної вартості основних засобів [4, с. 54].

Із розрахунку показників майнового стану підприємства (таблиця), можна зробити висновок, що майновий стан підприємство ТОВ "Ел Тек" за 3 роки практично не змінюється, це свідчить про те, що підприємство має добрі основні фонди.

До другої групи входить аналіз ліквідності та платоспроможності. Аналіз платоспроможності й ліквідності важливий не тільки для підприємства, але й для зовнішніх інвесторів.

Під платоспроможністю підприємства розуміється наявність у підприємства грошових коштів та їх еквівалентів у кількості, достатній для розрахунків за кредиторською заборгованістю, що вимагає негайного погашення.

Поняття платоспроможності й ліквідності дуже близькі. Проте між ними існують певні відмінності. Поняття ліквідності більш емне. Від ступеня ліквідності балансу залежить його платоспроможність. У той же час ліквідність характеризує не тільки поточний, але й перспективний стан активів.

Аналіз ліквідності балансу укладається порівняно з коштами по активу, згрупованих за ступенем їх ліквідності й розташованих у порядку убунання ліквідності, із зобов'язаннями по пасиву, згрупованими за строками їх погашення й розташованими в порядку зростання таких строків [4, с. 54].

Статистичний інструментарій даної групи становлять такі показники, як коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

З отриманих розрахунків цих показників можна зробити висновок, що коефіцієнт поточної ліквідності приблизно за 3 роки не змінюється і дорівнює нормативному значенню. Це свідчить про те, що підприємство своєчасно погашає свої борги. Коефіцієнт швидкої ліквідності не дорівнює нормативному значенню, підприємство не є швидколіквідним, лише у 2007 році підприємство змогло погасити тільки половину своєї поточної заборгованості. Коефіцієнт абсолютної ліквідності показав, що вся частина поточних зобов'язань за 3 роки підприємства може бути погашена своєчасно, оскільки розрахований показник за 3 роки дорівнює нормативному значенню. Загальний висновок – підприємство є ліквідним.

До третьої групи належать показники оцінки ділової активності. Ділова активність підприємства проявляється в динамічності його розвитку, досягненні поставлених цілей, ефективному використанні економічного потенціалу, розширенні ринків збуту.

Для оцінки рівня ефективності використання ресурсів підприємства, як правило, використовують різні показники оборотності.

Показники оборотності мають велике значення для оцінки фінансового стану компанії, оскільки швидкість обігу коштів безпосередньо впливає на платоспроможність фірми. Крім того, збільшення швидкості обігу коштів, за інших рівних умов, відображає підвищення виробничо-технічного потенціалу підприємства. До них можна віднести: коефіцієнт оборотності активів, коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості, коефіцієнт оборотності запасів.

З розрахунку показників із таблиці можна зробити висновок, що спостерігається зменшення виробничо-технічного потенціалу підприємства. Це підтверджує й коефіцієнт оборотності запасів. Тривалість оборотності скоротилася, що відображає неефективне управління запасами й нерациональне використання обігових коштів. Також спостерігається поліпшення використання кредиторської заборгованості. Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості порівнюється. Це свідчить про неефективне управління позиковими коштами підприємства і підвищення ефективності виробництва.

Четверта група присвячена аналізу оцінки фінансової стабільності. Оцінка фінансової стабільності підприємства проводиться з використанням коефіцієнтів, розрахованих по пасиву балансу, й коефіцієнтів, що відображають взаємозв'язок між джерелами формування коштів підприємства й структурою вкладень.

Важливим показником, що характеризує фінансову стабільність підприємства, є вид джерел фінансування матеріальних обігових коштів. Для характеристики джерел формування матеріальних обігових коштів використовуються такі показники: власні обігові кошти, власні обігові кошти й довгострокові позикові джерела формування запасів, загальна величина основних джерел формування запасів.

За допомогою цих показників визначається трикомпонентний показник фінансової стабільності підприємства, в даному випадку підприємство діагностується як нестійкий фінансовий стан. Необхідно залучення додаткових джерел.

П'яту групу складає аналіз прибутковості та рентабельності. Рентабельність підприємства – найбільш узагальнюючий показник його діяльності. У ньому синтезуються всі фактори виробництва і реалізації продукції, обіговості господарських коштів і позареалізаційних фінансових результатів.

Усі показники можуть розраховуватись на основі балансового прибутку, прибутку від реалізації продукції та чистого прибутку, рентабельність як показник дає уявлення про достатність прибутку порівняно з іншими окремими величинами, що впливають на виробництво, реалізацію і взагалі на фінансово-господарську діяльність підприємства. Так, розрахунок показника рентабельності власного капіталу свідчить про те, що підприємство рентабельне, можна зробити висновок, що у 2005, 2006, 2007 роках на частку власного капіталу припадало 37 коп., 9 коп. і 28 коп. прибутку підприємства.



Таким чином, наведений вище комплекс статистичних показників може розглядатися в статті і нейтралізувати оцінку та аналіз фінансового стану підприємства.

Наук. керівн. Раєвська О. В.

Література: 1. Котляр М. Л. Аналіз фінансового стану підприємства // Фінанси України. – 2004. – №5. – С. 99 – 104. 2. Конторщикова О. Аналіз фінансового стану... // Економіка, фінанси, право. – 2002. – №6. – С. 3 – 5. 3. Кожанова Е. Ф. Экономический анализ: Учебн. пособ. для самостоятельного изучения дисциплины / Е. Ф. Кожанова, И. П. Отенко. – Харьков: ИД "ИНЖЕК", 2003. – 208 с. 4. Забродская Л. Оценка финансовой устойчивости предприятия // Бизнес-информ. – 1998. – №7. – С. 54 – 55.

Бобкова О. Ю.

УДК 338.1:303.71(477)

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ПРОЦЕСІВ КОНВЕРГЕНЦІЇ МІЖ РЕГІОНАМИ УКРАЇНИ

Період системного реформування економіки України заклав об'єктивні основи певної самостійності її регіонів. Проте в умовах розширення економічної незалежності регіонів спостерігається нерівномірність розвитку останніх. Це зумовлено, по-перше, об'єктивними природними причинами, також спроможністю регіону реалізувати свій відносний потенціал та розвиток властивих йому пріоритетних галузей економіки. Тому важливою проблемою держави стає забезпечення гармонійного економічного розвитку регіонів у складі країни.

Актуальності цьому питанню додає той факт, що стійкий економічний розвиток країни залежить від збалансованого просторового розвитку регіональних економік та не можливий без реалізації ефективною регіональної економічної політики.

Сучасна економічна наука представляє безліч поглядів на результати узгодженого соціально-економічного розвитку регіонів в умовах ринку. Дивергенція і конвергенція як процеси довгострокового зростання отримали також значну увагу в академічній літературі. Під конвергенцією розуміється процес зближення у часі рівнів розвитку країн і регіонів, протилежний процес називається дивергенцією. Ряд зарубіжних і вітчизняних вчених розглядають конвергенцію як метод аналізу нерівномірності розвитку регіонів. З них такі дослідники, як Е. Коломак [1], А. Іодчин [2], А. Лібман [3], А. Гранберг [4], також члени інституту регіональних досліджень НАН України І. Сторонянська, З. Шульц [5 – 7], А. Кремінь [8], В. Чижиків [9].

Засновниками концепції конвергенції є американські вчені Р. Барро та Х. Сала-і-Мартін, які сформулювали дві концепції конвергенції [10]:

1. Концепція σ -конвергенції спостерігається, коли дисперсія індикаторів розвитку має тенденцію до скорочення, тобто відбувається зниження в часі розкиду рівнів розвитку економічних об'єктів.

2. Концепція β -конвергенції має місце, коли менш розвинені території мають вищі темпи економічного зростання, ніж найкращі території, в результаті чого в довгостроковій перспективі відбувається зближення рівнів економічного розвитку територій.

Ці дві концепції взаємопов'язані, але не еквівалентні. Так, β -конвергенція є необхідною умовою для існування σ -конвергенції, але не є її достатньою умовою.

Також суттєво розрізняються статистичний підхід щодо аналізу σ - та β -конвергенцій. Так, показники σ -конвергенції мають статичну характеристику, тобто висвітлюють наявність асиметрії в певний момент часу; β -конвергенція навпаки застосовує динамічний підхід, її інструментарієм виступають моделі регресії темпів зростання, що враховують залежність темпів зростання від початкового рівня показника.

Завданням даного дослідження виступає річна оцінка міжрегіональної асиметрії, отже, подальші розрахунки необхідно проводити з використанням показників σ -конвергенції.

Статистичним інструментарієм дослідження σ -конвергенції виступає система таких показників:

1. Коефіцієнт нерівності [6, с. 20]:

© Бобкова О. Ю., 2009

$$MMR = \frac{\max_i(\text{ind}_i)}{\min_i(\text{ind}_i)}, \quad (1)$$

де ind_i – сумарний показник розвитку i -го регіону, $i = 1, \dots, n$;
 n – кількість регіонів.

Недоліком даного показника є те, що він показує розбіжність між найкращим та найгіршим регіонами та не відображає якісних характеристик цього процесу. Тобто він не визначає, чим викликана варіація – асиметрією розвитку всіх регіонів або декількох.

2. Коефіцієнт варіації [6, с. 21]:

$$CV_u = \frac{\sqrt{\frac{n \sum_k \text{ind}_k^2 - (\sum_k \text{ind}_k)^2}{n(n-1)}}}{\frac{1}{n} \sum_i \text{ind}_i}. \quad (2)$$

Коефіцієнт варіації дозволяє оцінити варіацію розвитку всіх регіонів. Труднощі використання цього коефіцієнта полягають в тому, що його значення чутливе до чисельності населення регіонів. Для вирішення цієї проблеми часто використовують зважений коефіцієнт варіації, який розраховується за такою формулою:

$$CV_w = \frac{\sqrt{\sum_i (\text{ind}_i - (\sum_k \text{ind}_k \text{weight}_k))^2 \text{weight}_i}}{(\sum_k \text{ind}_k \text{weight}_k)}, \quad (3)$$

де weight_i – частка чисельності населення i -го регіону в загальній кількості населення країни.

3. Зважений коефіцієнт Джині [9, с. 32]:

$$G_u = \frac{n}{2 \sum_k \text{ind}_k} \times \frac{1}{n(n-1)} \sum_i \sum_j |\text{ind}_i - \text{ind}_j|, \quad (4)$$

де ind_i і ind_j – сумарні показники розвитку i -го та j -го регіону, відповідно $i = 1, \dots, n$, $j = 1, \dots, n$, $k = 1, \dots, n$;
 n – кількість регіонів у країні.

При рівномірному розподілі доходів коефіцієнт Джині дорівнює нулю, в умовах абсолютної нерівності – одиниці.

5. Індекс ентропії Тейла [9, с. 32]:

$$T = \sum_k \left(\frac{\text{ind}_k \text{weight}_k}{\sum_i \text{ind}_i \text{weight}_i} \right) \times \left(\log \left(\frac{\text{ind}_k \text{weight}_k}{\sum_i \text{ind}_i \text{weight}_i} \right) - \log(\text{weight}_k) \right), \quad (5)$$

де ind_i – сумарний показник розвитку i -го регіону, $i, k = 1, \dots, n$;

n – кількість регіонів;

weight_i – частка чисельності населення i -го регіону в загальній чисельності населення даного регіону.

Даний індекс характеризує сумісність груп, тобто якщо вибірка поділена на дві або більше частин, то повний індекс Тейла дорівнює зваженій сумі часткових індексів, обчислених для кожної підвибірки, плюс ще один член, що відображає нерівність між групами. Крім того, необхідно зауважити, що при збільшенні ступеня міжрегіональної нерівності індекс Тейла зростає.

Російськими вченими Р. Фетісовим і Орешиним В. запропонований коефіцієнт регіональної асиметрії (AS) – безрозмірна величина, що є незалежною від масштабу обраного при вимірюванні показника і розраховується за формулою [11, с. 143]:



$$AS = \frac{\sqrt{\frac{N}{\sum_i (ind_i - \bar{ind})^2}}}{\sum_i (ind_i - \bar{ind})^3} \times \frac{\sum_i (ind_i - \bar{ind})^3}{\sum_i (ind_i - \bar{ind})^2}, \quad (6)$$

де \bar{ind} – середнє значення сумарних показників регіонів;
 N – загальна кількість регіонів.

За своєю сутністю коефіцієнт асиметрії не є новим, але його пристосування до регіональних досліджень є доцільним. Завдяки безрозмірності цього показника коефіцієнт регіональної асиметрії найточніше оцінює зміну диференціації в динаміці. Тому цей показник можна віднести до системи показників, оцінюючих σ -конвергенцію.

Більшість дослідників сходяться на думці, що виявлення регіональної диференціації можливе з використанням одного з показників, які відображають загальноекономічні тенденції розвитку регіонів, наприклад показника рівня валової доданої вартості (ВДВ) за регіонами чи валового регіонального продукту (ВРП). У даному дослідженні був вибраний показник ВДВ, розрахований за регіонами України з 1998 по 2008 рік, як такий, що дає можливість зіставляти рівні розвитку регіонів, динамку посилення диспропорційності тощо, оскільки рівень ВРП офіційна статистика почала представляти з 2004 р.

У табл. 1 представлені результати розрахунків показників σ -конвергенції за регіонами.

Таблиця 1

Показники регіональних диспропорцій в Україні

Роки	MMR	CVu (%)	CVw	Gw	T	AS
1998	3.531262	31.96518	30.70874	0.15	0.01872	1.505097
1999	3.725982	34.79074	33.53421	0.16	0.022115	1.776883
2000	4.266619	36.82929	36.11093	0.172	0.025227	1.982361
2001	5.937372	54.23686	56.01131	0.1892	0.049072	3.828248
2002	5.853064	54.74107	56.45738	0.1825	0.049752	3.824428
2003	8.814621	56.9691	58.2126	0.1059	0.052751	3.311543
2004	6.715428	58.34088	58.90467	0.2034	0.05416	3.799571
2005	6.316038	56.41709	56.36694	0.201	0.050509	3.710864
2006	6.150241	56.51826	58.70059	0.2104	0.055266	3.566691
2007	6.57906	61.99496	64.54708	0.22676	0.06426	3.76171
2008	6.42685	62.27630	65.31694	0.23127	0.06506	3.86938

Динамку наведених показників та їх графічне представлення подано на рис. 1. Для порівняння всі показники були пронормовані.

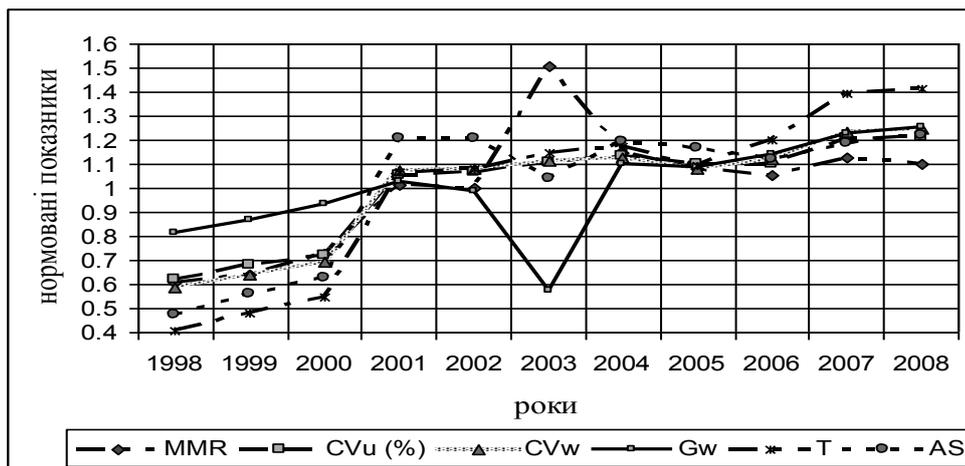


Рис. 1. Тенденція регіональних диспропорцій

Аналіз отриманих графіків дозволяє зробити висновок про висхідну тенденцію зміни даних показників у часі, що свідчить про наявність дивергентних процесів регіонального розвитку, тобто характеризує процес розшарування регіонів, що посилюється за рівнем ВДС на душу населення. З іншого боку, невисокі значення коефіцієнтів концентрації (індекс Тейла та Джіні) характеризують конвергентні тенденції, які проте, мають деяку особливість. Її підкреслюють такі факти:



1. Особливість великої концентрації одночасно з підвищенням нерівності свідчать про одночасне зниження коефіцієнта Джіні та коефіцієнта нерівності в 2003 році. До речі, це рік, коли Київ мав великий відрив по ВДВ на душу населення.

2. Підвищення лівосторонньої асиметрії та одночасне посилення концентрації. На графіку розташування регіонів відносно чисельності населення та ВДВ на душу населення за 1998 рік відображено (асиметрія), що більшість регіонів зосереджено на початку координат, проте є деяка кількість, що знаходиться всередині (рис. 2).

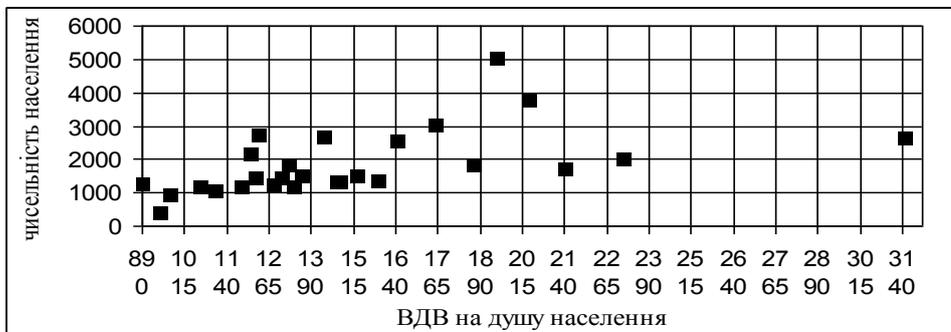


Рис. 2. Розподіл ВДВ на душу населення відповідно до чисельності населення за 1998 рік (асиметрія)

За аналізований період спостерігається різкий відтік регіонів і областей стійкого й високого розвитку в область слаборозвинених територіальних утворень. На рис. 3 одиничний викид відповідає м. Києву, що визначає його істотну відмінність за рівнем розвитку від решти регіонів України.

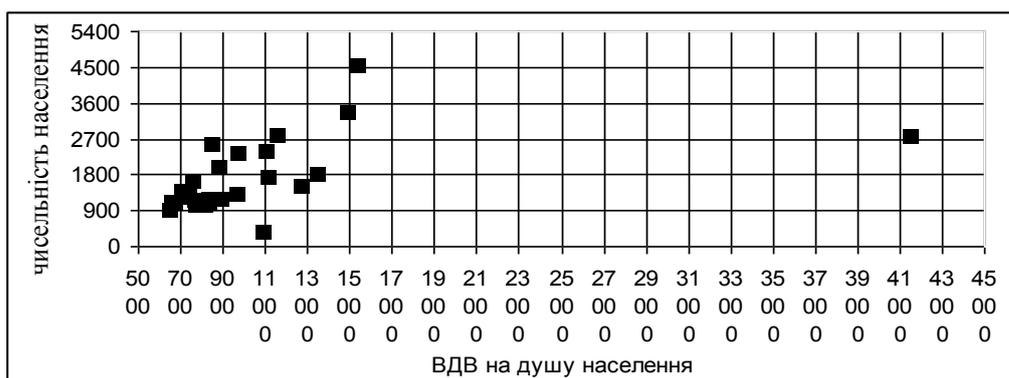


Рис. 3. Розподіл ВДВ на душу населення відповідно до чисельності населення за 2008 рік (асиметрія)

У зв'язку з цим, цікавим є дослідження конвергентних тенденцій без м. Києва. Розрахунки σ -конвергенції були проведені для 26 регіонів, результати наведені в табл. 2.

Таблиця 2

Показники регіональних диспропорцій регіонів України (без м. Київ)

	MMR	CVu (%)	CVw	T	AS
1998	2.598839	24.91883	23.0805	0.012189	0.679278
1999	2.617008	26.05108	24.18675	0.013359	0.817464
2000	2.727481	26.39035	25.11434	0.014505	0.761955
2001	2.325734	23.04637	25.07353	0.013258	0.786559
2002	2.26786	23.35101	25.13078	0.013284	0.822821
2003	2.623875	24.56131	25.97111	0.014444	0.704049
2004	2.678823	25.43912	26.98059	0.01582	0.919432
2005	2.554648	25.57246	26.629	0.015597	0.976663
2006	2.560408	27.23135	28.60717	0.018023	0.975076
2007	2.498456	27.79612	29.70683	0.018547	1.010929
2008	2.380774	26.49911	28.67316	0.017288	0.99037



Як бачимо ситуація змінилася. Низькі значення показників варіації і коефіцієнтів концентрації свідчать про сильні конвергенційні процеси, тобто процеси зближення рівнів розвитку регіонів України з домінуючою тенденцією падіння ВДВ на душу населення. Це означає, що існуюча політика регіонального перерозподілу інвестиційно-фінансових ресурсів направлена на посилення центра держави й ігнорує необхідність підтримки регіонів, що становлять ядро національної економіки – промисловорозвинутих регіонів.

Таким чином, на основі проведених досліджень отримано такі результати:

1. В Україні спостерігається процес дивергенції, тобто розшарування регіонів за рівнем соціально-економічного розвитку, що зумовлено неефективною політикою держави щодо розподілу інвестиційно-фінансових ресурсів.

2. За всіма використаними статистичними інструментами на основі показника ВДС на душу населення на рівні регіону спостерігалось зростання асиметрії, причому найбільший внесок в асиметрію робить м. Київ. На це вказує аналіз асиметрії розподілу регіонів та розгляд неповної вибірки.

3. Зростання асиметрії відбувається таким чином, що регіони у процесі розвитку мають тенденцію змінювати своє соціально-економічне становище на гірше, що призводить до їх більшої однорідності, проте провокує зниження загальноекономічного розвитку держави.

Наук. керівн. Раєвська О. В.

Література: 1. Коломак Е. А. Неоднородность развития регионов России: динамика и межрегиональные эффекты // www.hse.ru. 2. Иодчин А. Теоретические аспекты конвергенции // www.mmaetst.narod.ru/archieve.htm. 3. Лиман А. М. Роль экономической интеграции и дезинтеграции на постсоветском пространстве: количественный анализ // www.ecfor.ru. 4. Гранберг А. Г. Основы региональной экономики. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 456 с. 5. Сторонянська І. Міжрегіональна інтеграція в Україні: Монографія / І. Сторонянська, С. Шульц. – Львів: Арал, 2007. – 292 с. 6. Сторонянська І. З. Регіони України: пошук моделі конвергентного розвитку: Монографія. – Львів: Арал, 2008. – 142 с. 7. Сторонянська І. З. Оцінка асиметрії соціально-економічного розвитку регіонів України та обґрунтування пріоритетів державної регіональної політики // Регіональна економіка. – 2006. – №4. – С. 101 – 111. 8. Кремень О. Асиметрія стану сфери зайнятості населення на регіональних ринках праці: методичні підходи та необхідність вивчення // Економіст. – 2005. – №7. – С. 66 – 67. 9. Чижиков В. Конвергенція та дивергенція регіонів України (індикативна модель) // Економіка України. – 2005. – №9. – С. 48 – 53. 10. Barro R. J. Economic Growth / R. J. Barro, X. Sala-i-Martin. – New York: McGraw-Hill, 1995. – 654 p. 11. Фетисов Г. Г. Региональная экономика и управление: Учебник / Г. Г. Фетисов, В. П. Орешин. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 416 с.

Коваль Н. С.

УДК 336.71(477)

Студент 3 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

АНАЛІЗ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ БАНКІВСЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

Перехід України до ринкової економіки, подолання кризи й поновлення економічного зростання, підвищення ефективності функціонування економіки, створення необхідної інфраструктури неможливо забезпечити без подальшого розвитку кредитних відносин.

У ринкових умовах господарювання основною формою кредиту є банківський кредит, тобто кредит, що надається комерційними банками різних типів і видів [1]. У процесі кредитування виникають відносини з приводу мобілізації тимчасово вільних коштів підприємств, організацій, бюджету та населення, використання яких відбувається на умовах повернення для задоволення економічних і соціальних потреб держави [2].

У зв'язку з наростаючою економічною кризою в країні, що вже давно стала помітна для звичайних громадян та відобразилась, в першу чергу, на зростанні цін на товари та послуги, стрімко поповзли угору відсоткові ставки, на яких банки пропонують оформити кредит без застави, швидкий кредит, а також інші види споживчого кредитування [1].

Регулювання кредитного ринку, рівномірне збалансування грошових кредитних надходжень та їх правильне розподілення у фінансовій сфері говорить про успішність роботи влади України.

© Коваль Н. С., 2009



Ініціативи Верховної Ради та Кабінету Міністрів щодо підвищення інвестиційної привабливості кредитного ринку України роблять цю проблему найбільш актуальною у наш час.

Дотримання банками України принципів банківського кредитування дозволяє значно підвищити ефективність кредитних операцій, підвищити доходи від їх проведення, забезпечити собі стійкість та стабільність, таким чином, зберегти інтереси інвесторів та вкладників банку [3].

Дослідженню теоретичних проблем аналізу кредитної активності банківського сектору присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних фахівців, таких, як Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк, О. Васюренко, В. Романишин та багато інших.

Метою статті є аналіз ділової активності банківського сектору України на прикладі оцінки тенденцій змін обсягів кредитних ресурсів.

Банківський ринок України, як частина фінансового ринку України, характеризується рядом показників. За даними Національного банку України основними серед них є: активи та зобов'язання, фінансові результати, обсяг кредитно-інвестиційного портфелю, депозити фізичних та юридичних осіб, кредити фізичних та юридичних осіб, ліквідність, якість активів, статутний та власний капітал, прибуток або збиток, загальний обсяг наданих кредитних ресурсів, середньозважена відсоткова ставка у загальному розрізі та у розрізі за операціями овернайт та ін. [4].

Найбільш важливим та значним показником можна вважати кредитну активність банківського сектору України, головними статистичними показниками якої виступають основні показники стану міжбанківського кредитного ринку. Такими показниками в даній роботі виступають загальний обсяг наданих кредитних ресурсів та середньозважена відсоткова ставка у загальному розрізі та у розрізі за операціями овернайт [4].

Саме ці показники відображають реальний стан кредитного ринку України та дають найбільш чітку інформацію про зміни в банківському секторі.

Через офіційну відсоткову ставку центрального банку має можливість впливати на відсоткові ставки комерційних банків, на рівень інфляції в країні та курс національної валюти [3].

Інформаційною базою дослідження банківського ринку України виступають часові ряди у помісячному розрізі за період 2005 – 2008 рр. (рис. 1).

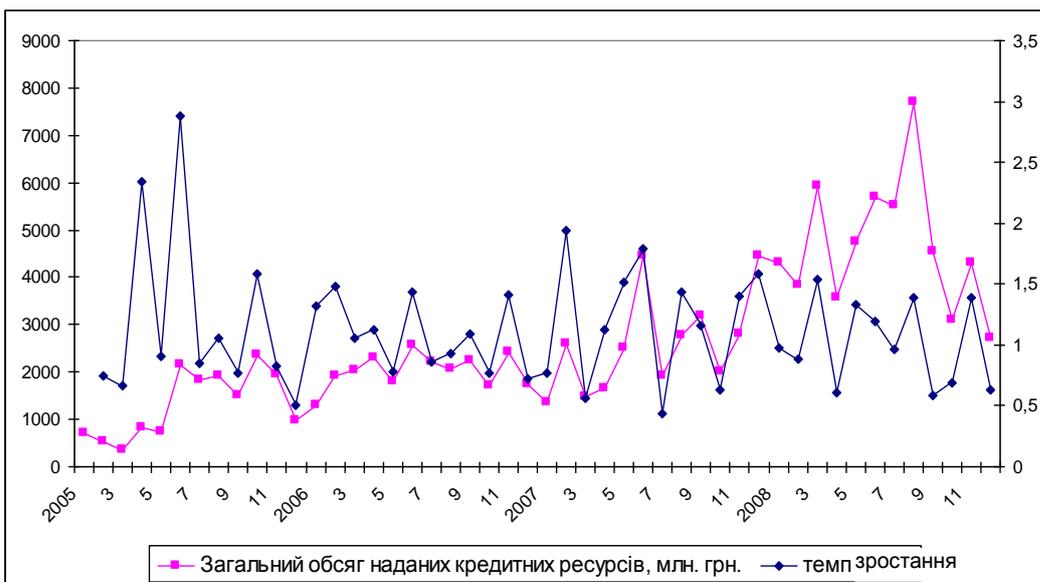


Рис. 1. Динаміка загального обсягу наданих кредитних ресурсів, млн грн

Проаналізуємо динаміку цих показників у вартісному вираженні та в темповому вигляді.

Аналіз наведених на рис. 1. графіків дозволяє зробити висновок: починаючи з січня по травень 2005 року загальний обсяг наданих кредитних ресурсів знаходився на одному рівні – до 1 млн грн. З червня 2005 року спостерігається різке підвищення цього показника до 2,3 млн грн. Така динаміка спостерігалась до грудня 2005 року, після чого обсяг знизився знову до 1 млн грн. У період з січня 2006 року спостерігається підвищення цього показника до 2,6 млн грн. За весь рік обсяг наданих кредитних ресурсів тримався на рівні 1,8 – 2,5 млн грн, а з січня по березень 2007 року їх показник впав до 1,3 млн грн з підвищенням у лютому до 1,6 млн грн. З квітня цього ж року спостерігається значне підвищення обсягу наданих кредитних ресурсів до 4,5 млн грн, а з червня до липня – різкий спад до 1,8 млн грн. Починаючи з серпня 2007 року почалось підвищення загального обсягу наданих кредитних ресурсів. Найвищих позначок цей показник досягав у жовтні 2007 року (3,3 млн грн), у березні 2008 року (6,1 млн грн), у червні 2008 року (5,9 млн грн) та найвищий стрибок за всі 4 роки – у серпні 2008 року (7,9 млн грн), найнижчих – квітні 2008 року (3,8 млн грн) та вересні – жовтні 2008 року (5,8 та 4,2 млн грн відповідно).



Поступове підвищення рівня цього показника за весь розглянутий період могло бути зумовлено багатьма показниками (розширення ресурсної бази банків, стабільна економічна ситуація в країні, зменшення загальної заборгованості за кредитами), головним з яких була низька відсоткова ставка, що трималася на рівні до 20% більшість періоду. Як наслідок обсяг наданих кредитних ресурсів значно зріс.

Одним з показників, що характеризує стан ділової активності міжбанківського кредитного ринку України, виступає середньозважена відсоткова ставка (рис. 2).



Рис. 2. Динаміка середньозважених відсоткових ставок у загальному розрізі та у розрізі за операціями овернайт

Проаналізуємо динаміку середньозважених відсоткових ставок у загальному розрізі та у розрізі за операціями овернайт.

Рівень відсоткових ставок за банківськими кредитами формується під впливом ризиків, які мають місце при кредитуванні банками своїх клієнтів, адміністративних, операційних та інших витрат банків. Величина відсоткової ставки дуже впливає на загальний рівень кредитоспроможності банку. При зменшенні відсоткових ставок підвищується ділова активність та збільшується інфляція. Підвищення відсоткових ставок призводить до зниження ділової активності, зниження інфляції та подорожчання національної валюти [2].

З 2005 і до січня 2008 року рівень загальної середньозваженої відсоткової ставки знаходився у межах від 1 до 10% з окремими підйомами до 17% у листопаді 2005 року та у квітні 2006 року. Починаючи з грудня 2007 року і до грудня 2008 року спостерігається значне підвищення цього показника до 20% у травні – червні 2008 року. Починаючи з лютого 2008 року спостерігається поступове підвищення цього показника до 20% у травні-червні, з падінням у липні майже до 3% і надалі зростання зі значним підвищенням у листопаді майже до 57% та зниженням до 20% у грудні.

Стосовно операцій овернайт можна зробити такий висновок:

З січня по червень 2005 року цей показник знаходився у межах від 3 до 9%. Потім з липня 2005 і до листопада 2006 року цей показник тримався у межах 10 – 20% зі зростанням до 23% у листопаді 2005 та квітні 2006 року. З листопада 2006 року ставка почала поступово падати та трималася в межах 2 – 9% з різким підвищенням до 17% у квітні. Починаючи з грудня 2007 року спостерігаємо дуже стрімке та поступове підвищення показника відсоткової ставки. При цьому у 2008 році спостерігалися і значні стрибки до 41% та 140% у червні та листопаді відповідно, зі значним зниженням до 8% у липні, а ось в період з листопада по грудень цього ж року цей показник знизився до 37%.

Виходячи з наведеної інформації, переважна частина кредитів, які надаються банками України, є короткостроковими, що пояснюється складною економічною ситуацією, нестійкістю політичного становища тощо. Проте деякі позитивні зрушення в економіці України, що намітилися в останній час, вплинули на певне зростання обсягів довгострокових вкладень банку, що свідчить про появу довіри банкірів до національної економіки і є позитивною тенденцією.

Наук. керівн. Раєвська О. В.

Література: 1. Коцовська Р. Операції комерційних банків / Р. Коцовська, В. Ричаківська, Г. Табачук, Я. Грудзевич, М. Вознюк. – 2-ге вид., доп. – Львів: ЛБІ НБУ, 2001. – 516 с. 2. Романишин В. О. Центральний банк і грошово-кредитна політика: Навч. посібн. / В. О. Романишин, Ю. М. Уманців. – К.: Атіка, 2005. – 480 с. 3. Васюренко О. В. Банківські операції: Навч. посібн. – 4-те вид., перероб. і доп. – К.: Знання, 2004. – 324 с. 4. Сайт Національного банку України. – www.bank.gov.ua.

АНАЛІЗ КРЕДИТОСПРОМОЖНОСТІ ПОЗИЧАЛЬНИКА

В умовах економічної кризи для банківських установ особливо актуальним став аналіз кредитоспроможності позичальника, адже якісне проведення цього аналізу дозволяє зводити ризик діяльності комерційних банків до мінімуму та запобігати їх банкрутству. Тому комерційні банки, до укладання кредитної угоди, здійснюють попередній аналіз фінансового стану позичальника, вивчають його кредитоспроможність та розглядають перспективи розвитку.

Під кредитоспроможністю позичальника розуміють здатність юридичної чи фізичної особи повністю і в зазначені терміни виконати всі умови кредитної угоди. Таким чином, метою аналізу кредитоспроможності є отримання банком якісної оцінки діяльності позичальника, на підставі якої він приймає рішення щодо можливості і умов кредитування або припинення кредитних відносин з ним [1, с.168].

У процесі аналізу кредитоспроможності клієнта використовуються такі методи аналізу: метод коефіцієнтів, метод групувань, метод порівнянь, рейтингові системи оцінки тощо. Вибір методу залежить від ряду чинників: типу економічної системи, ступеня розвиненості ринкових відносин, особливостей побудови балансу та інших форм звітності клієнта, галузевих особливостей, виду діяльності, характеру позичальника (підприємство, фізична особа), форми власності. Методи аналізу можуть використовуватись паралельно, а також частково, доповнюючи один одного [2, с. 268].

Метою даної статті є використання рейтингової оцінки для визначення з числа потенційних позичальників найбільш кредитоспроможного.

Дослідженню проблеми оцінки кредитоспроможності позичальника були присвячені праці багатьох українських та зарубіжних вчених, серед яких: П. Гринь, А. Неділько, А. Мороз, Л. Костирко, Т. Пашенко, В. Кисильов, І. Бланк, П. Роуз, Дж. Сінкі [3, с. 362].

Для проведення аналізу кредитоспроможності були розглянуті підприємства України у галузі важкої промисловості. У вибірку ввійшли п'ять підприємств. Для визначення найбільш кредитоспроможного з них скористаємося методикою розрахунку фінансових коефіцієнтів.

Аналіз фінансової звітності підприємства складається з обчислення певних фінансово-економічних показників – коефіцієнтів ліквідності, фінансової стабільності, рентабельності та ін. Для вибору даних фінансових коефіцієнтів було обрано методикою НБУ, згідно з якою для економічної оцінки діяльності позичальників використовується сім фінансових коефіцієнтів, серед яких: К1 – коефіцієнт загальної ліквідності; К2 – коефіцієнт абсолютної ліквідності; К3 – коефіцієнт фінансової незалежності (автономії); К4 – коефіцієнт концентрації залучених коштів (ЗК); К5 – коефіцієнт фінансового ризику; К6 – коефіцієнт маневреності власного капіталу (ВК); К7 – коефіцієнт рентабельності власного капіталу (ВК) [4, с. 18].

Значення коефіцієнтів, розрахованих на основі публічної інформації про річну фінансову звітність даних підприємств, наведено в табл. 1 [5].

Таблиця 1

Результати коефіцієнтного аналізу позичальників

	Норматив	Під. А	Під. Б	Під. В	Під. Г	Під. Д
Коеф. загальної ліквідності, К1	2-2,5	0,44	0,76	1,05	5,17	6,2
Коеф. абсолютної ліквідності, К2	0,2-0,25	0,3	0,02	0,02	0,89	0,02
Коеф. автономії, К3	0,4-0,5	0,15	0,34	0,07	0,93	0,85
Коеф. концентрації ЗК, К4	К4<1	0,67	0,66	0,93	0,14	0,06
Коеф. фінансового ризику, К5	К5<1	2,08	1,97	13,4	0,16	0,07
Коеф. маневреності ВК, К6	К6>0,5	-1,3	-0,5	0,73	0,68	0,35
Коеф. рентабельності ВК, К7	К7>0,5	0,05	0,17	-	0,42	0,33

Аналіз вищезгаданих показників дав змогу оцінити окремі значення за кожним з підприємств. Для визначення найбільш кредитоспроможного підприємства необхідно дати загальну оцінку фінансового стану кожного з підприємств. Для цього пропонується використання деякого інтегрального показника, на основі якого можна зробити однозначний висновок щодо пріоритетності одного підприємства над іншими. В основі такого показника лежить ідея перетворення натуральних значень кожного критерію кредитоспроможності в безрозмірний вид. Для цього скористаємося шкалою Харрінгтона, яка досить широко застосовується в експертних оцінках для характеристики ступеня вираженості критеріальної властивості. Шкала Харрінгтона має універсальний характер, тому її можна використати для оцінки показників фінансового стану позичальників [6, с. 320].



Отже, наступним кроком аналізу буде визначення безрозмірного виду показника за кожним показником оцінки окремого підприємства та ранжування отриманих даних. Це необхідно для наукового обґрунтування отриманих результатів. Так, для кожного з підприємств, за семи вищерозглянутими показниками буде присвоєно ранг від 1 до 5. Найбільшу кількість рангів отримає те підприємство, значення показників якого найбільш близькі до нормативних. Таким чином, відповідність нормативному значенню показників і буде "рівнем" (рангом). Надійність цих рівнів потребує відповідної статистичної обробки інформації. Результати проведення стандартизації даних та їх ранжування наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Результати стандартизації та ранжування даних

Підприємства	Показники							Сума рангів	d	d ²
	K1	K2	K3	K4	K5	K6	K7			
А	1	4	2	2	2	1	2	14	-7	49
Б	2	2	3	3	3	2	3	18	-3	9
В	3	1	1	1	1	5	1	13	8	64
Г	4	5	5	4	4	4	5	31	10	100
Д	5	3	4	5	5	3	4	29	8	64
Усього								105		286

Статистична обробка результатів ранжування передбачає оцінювання ступеня узгодженості виставлених рангів. Мірою узгодженості слугує коефіцієнт конкордації W. Розрахунок коефіцієнта конкордації показав, що $W = 0,58$, що свідчить про загальну узгодженість виставлених рангів та про наявність певних розбіжностей в експертних оцінках щодо значущості варіантів [1, с. 172].

Перевірка істотності коефіцієнта конкордації здійснюється за допомогою критерію χ^2 з (m-1) числом ступенів свободи. У нашому випадку маємо: $\chi^2 = 16,24$. Дане значення χ^2 перевищує критичне значення $\chi^2 = 9,49$, тому це дає підстави стверджувати, що з імовірністю 0,95 значення $W = 0,58$ не випадкове та експертні оцінки є узгодженими.

Таким чином, можна зробити висновок, що найбільш кредитоспроможним підприємством є підприємство Г, оскільки воно має найбільшу суму рангів, яка склала 31. Це свідчить про високу фінансову стійкість даного підприємства та мінімальний ризик для банку, а отже слугує визначним фактором у виборі позичальника для банку.

Отже, оцінюючи кредитоспроможність клієнта, банківська установа фактично визначає рівень кредитного ризику, який вона прийме на себе, встановлюючи кредитні відносини з цим клієнтом. Тому реальні висновки та пропозиції за результатами оцінки кредитоспроможності позичальників дозволяють уникнути у процесі банківської діяльності невинуватених ризиків при здійсненні кредитних операцій.

Наук. керієн. Гриневич Л. В.

Література: 1. Примостка Л. О. Фінансовий менеджмент у банку: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2004. – 468 с. 2. Єпіфанов А. О. Операції комерційних банків: Навч. посібн. / А. О. Єпіфанов, Н. Г. Маслак, І. В. Сало. – Суми: ВТД "Університетська книга", 2007. – 523 с. 3. Роуз Питер С. Банковський менеджмент: Пер. с англ. со 2-го изд. – М.: Дело ЛТД, 1995. – 768 с. 4. Інструкція про порядок регулювання діяльності банків в Україні, затверджена Постановою Національного Банку України від 28.08.2001 р. // www.nbu.gov.ua. 5. <http://www.smida.gov.ua>. 6. Аналіз банківської діяльності: Підручник / За ред. А. М. Герасимовича. – К.: КНЕУ, 2003. – 599 с. 7. 1. Закон України "Про банки і банківську діяльність" від 7 грудня 2000 р. №2121-III (зі змінами та доповненнями Законом України від 20 вересня 2001 р. №2740-III) // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – №5. – С. 97.

Халенко В. Ю.

УДК 31:33.330.322.4

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

СТАТИСТИЧНА ОЦІНКА ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ РЕГІОНІВ

Для іноземних інвесторів Україна вважається ризикованою в економічному і політичному відношенні державою, де умови "виживання" інвестора вимагають від нього неабиякої витривалості. Порівняно невисока вартість землі й оплати праці є одним із найважливіших ключових факторів, які гарантують інвесторам прискорене повернення інвестицій в різних галузях господарства.

© Халенко В. Ю., 2009

У сучасних умовах структурної трансформації економіки України важливе значення мають заходи, що спрямовані на економічне зростання як країни в цілому, так і окремих регіонів. Після встановлення незалежності для нашої країни актуалізуються питання регіонального самоуправління. Це стосується таких напрямків, як становлення підприємницьких структур, розвиток конкуренції, демонополізація, приватизація державної власності, забезпечення соціального захисту населення.

Основним фактором вирішення регіональних проблем є підвищення економічного потенціалу територій. Виходячи з цього, в сучасних умовах становлення ринкової економіки організаційно-методичне та економічне забезпечення процесів розробки регіональних програм та управління їх реалізацією повинно здійснюватись на основі комплексного системного аналізу з використанням статистичних методів [1].

Оцінювання економічного потенціалу окремих регіонів в умовах ринкової економіки передбачає аналіз їх інвестиційної активності, під якою розуміється інтенсивність обміну інвестиціями між регіонами та іншими країнами.

Для досягнення мети роботи запропонована схема дослідження інвестиційної активності регіонів України (рис. 1).



Рис. 1. Алгоритм проведення дослідження інвестиційної активності регіонів України

На першому етапі аналізу формуються три кластери за обсягами інвестицій, що надійшли до регіонів України, станом за 2007 р. (таблиця) [2].

Таблиця

ПІІ за 2007 рік, млн грн

	ПІІ з регіонів України	ПІІ в регіони України
1	2	3
Україна	221,5	15610,2
Автономна Республіка Крим	0,2	577,4
Вінницька	0,1	92,9
Волинська	0,1	275,1
Дніпропетровська	22,1	2331,9
Донецька	8,8	837,1
Житомирська	0,1	123,7
Закарпатська	0	298,2
Запорізька	2,5	609,9
Івано-Франківська	0	183,3

1	2	3
Київська	0	879
Кіровоградська	0,1	52,1
Луганська	1,6	284,2
Львівська	0,9	509,1
Миколаївська	0,5	99,8
Одеська	39,9	703,8
Полтавська	1,9	310,2
Рівненська	0	109,4
Сумська	2,9	157,2
Тернопільська	0,1	45
Харківська	65,5	1015,4
Херсонська	0	108,3
Хмельницька	0,2	105,7
Черкаська	0	119,3
Чернівецька	1,9	36,8
Чернігівська	0,1	81,6
м.Київ	53,1	5538,2
м.Севастополь	18,9	125,6

Виходячи з отриманих даних, за допомогою методу k-середніх (рис. 2), сформовані три кластери. У перший кластер увійшли регіони в яких на високому рівні інвестиційна привабливість, а саме – в м. Києві та області, в Донецькій, Дніпропетровській, Харківській, Одеській, Запорізькій областях та АР Крим. До другого кластеру увійшли Волинська, Закарпатська, Луганська, Львівська та Полтавська області, всі інші регіони мають низький рівень інвестиційної привабливості.

	Spreadsheet22			
	1 2007	2 CASE_NO	3 CLUSTER	4 DISTANCE
АРК	577,400	1	1	193,03
Винницкая	92,900	2	3	10,01
Волинская	275,100	3	2	60,26
Донецкая	837,100	4	1	66,67
Житомирская	123,700	5	3	20,79
Закарпатская	298,200	6	2	37,16
Запорожская	609,900	7	1	160,53
Ивано-Франковская	183,300	8	3	80,39
Киевская	879,000	9	1	108,57
Кировоградская	52,100	10	3	50,81
Луганская	284,200	11	2	51,16
Львовская	509,100	12	2	173,74
Николаевская	99,800	13	3	3,11
Одесская	703,800	14	1	66,63
Полтавская	310,200	15	2	25,16
Ровенская	109,400	16	3	6,49
Сумская	157,200	17	3	54,29
Тернопольская	45,000	18	3	57,91
Харьковская	1015,400	19	1	244,97
Херсонская	108,300	20	3	5,39
Хмельницкая	105,700	21	3	2,79
Черкасская	119,300	22	3	16,39
Чернивецкая	36,800	23	3	66,11
Черниговская	81,600	24	3	21,31
г. Севастополь	125,600	25	3	22,69

Рис. 2. Кластеризація регіонів України за інвестиційною привабливістю за 2007 р.

Аналізуючи отримані кластери регіонів за їх розвитком за останній рік, можна сформувані думку про те, що чітко визначено регіони-лідери, регіони, які мають середній рівень розвитку, та регіони з низьким рівнем інвестиційної привабливості. Отже, в основному інвестиційно привабливі

регіони сконцентровані в східній частині України. Це також каже про те, що ці регіони є ядром національної економіки країни.

Наступним етапом дослідження інвестиційної активності регіонів України проводиться класифікація регіонів за обсягами вкладених ПІІ регіонами в інші регіони та країни за 2007 рік, за даними, представленими в таблиці. Результати кластерного аналізу за 2007 р. наведено на рис. 3. На основі отриманих даних виділяються регіони з високим рівнем інвестиційної активності, а саме Харківська область та м. Київ. До регіонів з середнім рівнем розвитку увійшли – Одеська, Дніпропетровська області та м. Севастополь. Усі інші – з низьким рівнем інвестиційної активності.

	1 2007	2 CASE_NO	3 CLUSTER	4 DISTANCE
АРК	0,200	1	3	0,80
Винницькая	0,100	2	3	0,90
Вольнская	0,100	3	3	0,90
Днепропетровская	22,100	4	2	1,60
Донецкая	8,800	5	3	7,80
Житомирская	0,100	6	3	0,90
Закарпатская	0,000	7	3	1,00
Запорожская	2,500	8	3	1,50
Ивано-Франковская	0,000	9	3	1,00
Киевская	0,000	10	3	1,00
Кировоградская	0,100	11	3	0,90
Луганская	1,600	12	3	0,60
Львовская	0,900	13	3	0,10
Николаевская	0,500	14	3	0,50
Одесская	39,900	15	2	0,00
Полтавская	1,900	16	3	0,90
Ровенская	0,000	17	3	1,00
Сумская	2,900	18	3	1,90
Тернопольская	0,100	19	3	0,90
Харьковская	65,500	20	1	6,20
Херсонская	0,000	21	3	1,00
Хмельницкая	0,200	22	3	0,80
Черкасская	0,000	23	3	1,00
Чернивецкая	1,900	24	3	0,90
Черниговская	0,100	25	3	0,90
г. Киев	53,100	26	1	6,20
г. Севастополь	18,900	27	2	1,60

Рис. 3. Кластеризація регіонів України за рівнем інвестиційної активності за 2007 р.

Порівнюючи одержані результати, можна зробити такий висновок, що до найбільш інвестиційно активних регіонів відносяться Харківська область та м. Київ. Стосовно Одеської та Дніпропетровської областей, коли в першому випадку вони відносяться до регіонів з високим рівнем інвестиційної привабливості, а при розрахунку рівня інвестиційної активності – до регіонів з середнім рівнем розвитку, їх також можна назвати інвестиційно активними регіонами.

Залучення інвестицій – це сучасна і дуже ефективна форма суспільного розвитку, комплексного вирішення завдань з удосконалення ринкової економіки та підвищення добробуту населення. Науково обґрунтована регіональна політика, в основу якої покладено принцип розвитку продуктивних сил регіонів, ефективність використання їх природно-ресурсного потенціалу, можливість виробництва конкурентоспроможної продукції тощо, повинна базуватись на проведенні попереднього аналізу всіх факторів, які впливають на ефективність інвестування територій. Використання економіко-математичних і статистичних методів для оцінки інвестиційної привабливості регіонів сприятиме обґрунтуванню і прийняттю оптимальних управлінських рішень стосовно залучення інвестицій у регіони.

Наук. керівн. Равенча О. В.

Література: 1. Атаманчук Н. М. Навчально-методичний комплекс дисципліни "Статистика інвестицій". – К., 2000 р. 2. <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 3. Герасименко С. С. Інвестиційна оцінка привабливості регіонів // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №2. – С. 155 – 159. 4. Єріна А. М. Теорія статистики: Практикум / А. М. Єріна, З. О. Пальян. – К.: Знання, 1997. 5. Чуб Б. А. Управление инвестиционными процессами в регионе: Монография. – М.: Буквица, 1999. 5.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНА ДІЯЛЬНІСТЬ УКРАЇНИ: АНАЛІТИЧНИЙ ОГЛЯД

Зовнішньоекономічна діяльність є одним із двигунів економічного зростання. Вона активно впливає на формування в країні конкурентного потенціалу, сприяє нагромадженню капіталу, створенню сприятливого економічного середовища й визначенню ринкової мотивації у вітчизняному бізнесі, прилученню його до закордонного досвіду підприємництва [1, с. 23].

У цей час внутрішній ринок є досить доступним для іноземних товарів і капіталів. Створено принципову можливість для здійснення прогресивних зрушень в Українській економіці, її реальної інтеграції у світове господарство. Однак рівень міжнародної конкурентоспроможності економіки поки залишається невисоким. Разом з недостатньою розвиненістю інститутів економіки це проявляється в слабкій диверсифікованості зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД) компаній як у розрізі товарної й галузевої структури, так і географії експортних потоків.

Інтеграція бізнесу в систему світогосподарських зв'язків повинна забезпечуватися шляхом використання механізмів багатостороннього співробітництва для лібералізації умов доступу товарів, послуг, капіталів і, де це необхідно, робочої сили на ринки збуту. Розширення особистої участі України в зовнішньоекономічній діяльності є одним з важливих факторів, що впливають на розвиток зовнішньоекономічних зв'язків. Реалізація принципів відкритої економіки обумовила різке зростання значення ЗЕД. Однак через структурні особливості народного господарства вони сильно розрізняються за обсягами експорту, захопленістю зовнішньоекономічними зв'язками в цілому. Необхідність удосконалення системи статистики в області торгівлі товарами, послугами й іноземними інвестиціями та механізмів поширення такої інформації і визначили актуальність дослідження [1, с. 104].

Тому базовим підґрунтям щодо прийняття будь яких рішень у сфері ЗЕД є оцінка стану розвитку. Динаміка географічної структури експорту та імпорту України наведена в табл. 1. [2, с. 258].

Таблиця 1

Географічна структура експорту та імпорту України за 2000 – 2007 рр.

	Експорт				Імпорт			
	2000	2005	2006	2007	2000	2005	2006	2007
Усього	14572,5	34228,4	38368,0	49296,1	13956,0	36136,3	45038,6	60618,0
Країни СНД	4497,5	10730,6	12663,5	18614,6	8039,9	17029,3	20184,6	25569,5
Російська Федерация	3515,6	7490,1	8650,7	12668,5	5824,9	12787,5	13787,0	16838,2
Інші країни світу	10075,0	23497,8	25704,5	30681,5	5916,1	19107,0	24854,0	35048,5
Європа	4680,2	10881,4	12625,5	14773,8	4311,5	12666,4	16804,2	23048,9
Італія	-	1892,6	2503,4	2675,1	-	-	-	-
Німеччина	741,4	-	-	-	1134,4	3383,8	4268,3	5830,0
Азія	3437,9	8377,4	8133,8	10354,0	832,0	4644,5	6071,4	8942,0
Китай	-	-	-	-	-	1810,5	2310,4	3307,5
Туреччина	868,5	2026,7	2390,0	3645,3	159,9	-	-	-
Африка	731,5	2393,9	2373,7	2792,0	136,4	426,2	413,0	673,1
Алжир	235,8	-	-	-	-	-	-	-
Гана	-	-	-	-	-	-	-	222,5
Гвінея	-	-	-	-	50,4	114,9	95,3	-
Єгипет	-	798,8	748,2	880,0	-	-	-	-
Америка	1217,5	1831,2	2550,9	2686,3	581,4	1265,5	1465,3	2255,4
Сполучені Штати Америки	725,3	956,5	1208,8	1058,0	360,4	710,0	879,1	1404,5
Австралія і Океанія	7,0	3,7	17,9	15,7	54,7	103,9	99,5	128,4
Австралія	5,2	9,6	-	12,8	53,8	85,3	88,1	120,6

Аналіз табл. 1 дає змогу визначити, що як експорт, так й імпорт України має тенденцію до зростання. Якщо за визначений період експорт по країні було збільшено у 3,4 раза, то імпорт – у

4,3 раза. Найбільша частка як експорту, так й імпорту припадає на країни СНД: 37,8% та 42,2% відповідно.

Але якщо у 2000 році обсяг експорту України був вищим за обсяг імпорту у 1,04 раза, то за 2005 – 2007 рр. має місце зворотна тенденція й обсяг імпорту випереджає обсяг експорту у 1,2 раза у 2007 р., що більше рівня 2000 р. на 13%.

Цікаво відмітити, що імпорт України з країнами СНД протягом визначеного періоду завжди випереджає експорт. Якщо у 2000 р. це випередження склало 1,8 раза, то у 2007 р. – 1,4 раза.

Незважаючи на суттєві структурні зрушення, основним зовнішньоторговельним партнером України залишається Росія, на яку припадає майже 26% експорту й 28% імпорту за даними 2007 року.

Серед інших країн світу, що здійснюють зовнішньоторговельний оборот з Україною, найбільшу частку складають країни Європи. За обсягом експорту цей показник збільшено з 45,5% у 2000 р. до 48,2% у 2007 р., а імпорту – зменшено з 72,9% до 65,8% за розглянутий період.

За країнами Азії, Африки та Америки експорт України випереджає імпорт, а у Австралії та Океанії – навпаки.

Характеристикою масштабу й результату ЗЕД за певний період, окрім вартості експорту й імпорту, є зовнішньоторговельний оборот й сальдо торгового балансу (табл. 2).

Таблиця 2

Показники масштабу ЗЕД України за 2000 – 2007 рр.

Роки Країни	Зовнішньоторговельний оборот				Сальдо торгового балансу			
	2000	2005	2006	2007	2000	2005	2006	2007
Усього	28528,5	70364,7	83406,6	109914,1	616,5	-1907,9	-6670,6	-11321,9
СНД	12537,4	27759,9	32848,1	44184,1	-3542,4	-6298,7	-7521,1	-6954,9
Європа	8991,7	23547,8	29429,7	37822,7	368,7	-178,5	-4178,7	-8275,1
Азія	4269,9	13021,9	14205,2	19296	2605,9	3732,9	2062,4	1412
Африка	867,9	2820,1	2786,7	3465,1	595,1	1967,7	1960,7	2118,9
Америка	1798,9	3096,8	4016,2	4942,7	636,1	565,7	1085,6	430,9
Австралія і Океанія	61,7	107,6	117,4	144,1	-47,7	096,9	-81,6	-112,7

За період з 2000 по 2007 рр. зовнішньоторговельний оборот (ЗТО) Україна збільшила у 3,9 раза, причому найбільше збільшення має місце з країнами Азії – у 4,5 раза, тоді як з країнами Європи й Америки – у 4,2 й 4,0 раза відповідно, а з країнами СНД – у 3,5 раза. Найменший за обсягом та за швидкістю зростання є ЗТО з країнами Австралії та Океанії – у 2,3 раза.

За визначений період сальдо торговельного балансу України було активно-пасивним. За період з 2005 по 2007 рр. має місце пасивне сальдо й темп його зміни складає майже 6 разів.

За країнами СНД та Європи має місце тенденція, схожа з ситуацією по Україні, а з країнами Азії, Африки й Америки сальдо торговельного балансу є активним, хоча й має нестійку тенденцію за роками.

Таким чином, маючи інформацію щодо ЗЕД, держава може розглядати власні цілі, оцінити ресурси, конкурентне середовище, умови здійснення своєї зовнішньої діяльності у конкретних умовах.

Наук. керівн. Серова І. А.

Література: 1. Соловійова Л. В. Путівка в менеджмент ЗЕД / Л. В. Соловійова, В. А. Міщенко. – Харків: Фактор, 2008. – 384 с. 2. Статистичний щорічник України за 2007 рік. – К.: Техніка, 2005. – 644 с. 3. Арутюнян С. С. Фінансовий механізм зовнішньоекономічної діяльності: Навч. посібн. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2006. – 168 с.

УДК 331.52

Наумова Ю. П.

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАЙНЯТОСТІ УКРАЇНИ ЗА ВІКОВИМИ ГРУПАМИ

У ряді нових соціально-економічних реалій, викликаних до життя процесами ринкового реформування, ринок праці і ринок робочої сили фокусують у собі найбільш гострі проблеми перехідного суспільства: зростання безробіття, посилення структурних і регіональних диспропорцій

© Наумова Ю. П., 2009



зайнятості, неконтрольований відтік робочої сили в країни ближнього і далекого зарубіжжя, регресивні зміни в якості робочої сили і мотивації до праці, катастрофічне падіння рівня реальних доходів населення. Ці проблеми впливають на політичне й економічне життя країн, стають істотним фактором поглиблення кризових явищ, стримування структурних перетворень і створення передумов для стабілізації й економічного зростання.

Зайнятість населення економічною діяльністю є однією з найважливіших соціально-економічних характеристик умов його життя і необхідною умовою розвитку суспільства [1, с. 53 – 54].

Ринок праці як один з елементів ринкової економіки розглядається у працях Д. Богині, С. Дзюби, Г. Кір'яна, А. Никифорової, В. Потешкіна, В. Сивого, М. Синюченко, Г. Стешенко, С. Трубача, С. Шевченко та інших вчених.

Так, зокрема в працях Д. Богині розглядаються соціально-економічні аспекти ринку праці в регіонах з підвищеним рівнем безробіття, пропонуються шляхи вдосконалення ринку праці; С. Дзюба висвітлює проблеми регулювання трудової зайнятості в умовах реформування економічних відносин; А. Нікіфорова розглядає категорії "зайнятість" і "безробіття"; В. Потешкін розкриває сутність трудового потенціалу [2, с. 40].

Метою роботи є дослідження зайнятості України за віковими групами за допомогою асиметрії й ексцесу.

Розглянемо варіаційний ряд, що показує розподіл зайнятого населення за віковими групами за 2008 рік (таблиця).

Таблиця

Зайняте населення за віковими групами

Вікові групи	Зайняте населення		Накоплені частоти (S)	Середина інтервалу (x)
	Тис. осіб (f)	Питома вага, % (ω)		
15 — 24	2 532,4	12,1	12,1	19,5
25 — 29	3 390,3	16,2	28,3	27
30 — 39	5 698,9	27,2	55,5	34,5
40 — 49	5 432,7	25,9	81,4	44,5
50 — 59	2 816	13,4	94,8	54,5
60 — 70	1 102	5,2	100	65
Усього	20 972,3	100	—	—

Графічне зображення варіаційних рядів полегшує їхній аналіз і дозволяє судити про форму розподілу. Для графічного зображення варіаційного ряду побудуємо гістограму і кумуляту розподілу.

Гістограма – діаграма, для побудови якої на осі абсцис відкладають відрізки, рівні величині інтервалів варіаційного ряду (рис. 1).

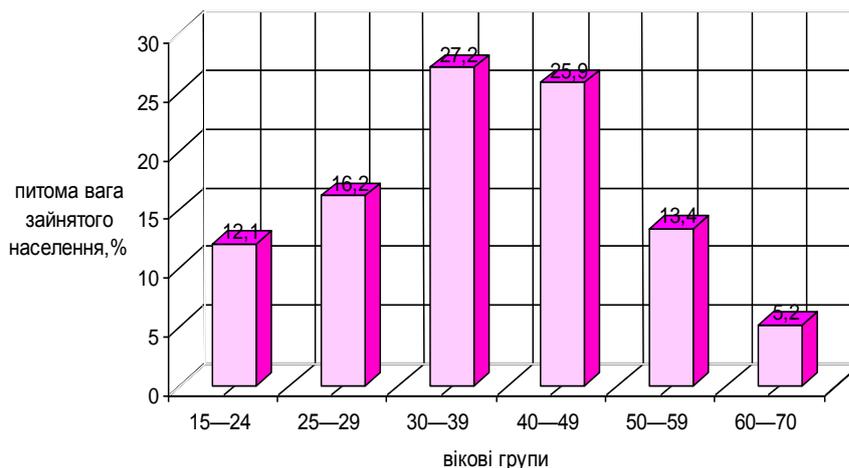


Рис. 1. Гістограма розподілу зайнятого населення за віковими групами

За даними рисунка 1 можна зробити висновок, що основна частина зайнятого населення знаходиться у межах двох вікових груп: 30 – 39 та 40 – 49 років.

Кумулята розподілу будується за накопиченими частотами (частостями) (рис. 2).

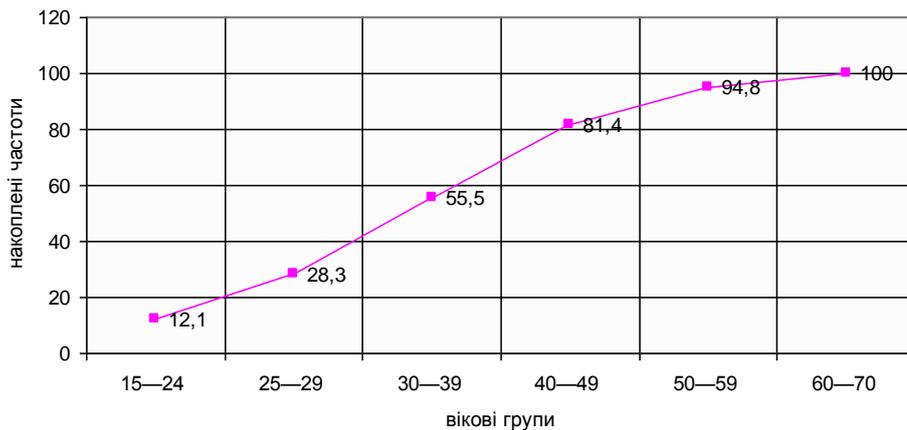


Рис. 2. Кумулята розподілу зайнятого населення за віковими групами

Накопичені частоти визначають послідовним підсумовуванням частот, вони показують, скільки одиниць сукупності мають значення ознаки не більше, ніж розглянуте значення (S). За даними рис. 2 знаходимо інтервал, сума накопичених частот у якому перевищує 50%. Це інтервал від 30 до 39 років ($S = 55,5\%$), він і є медіанним. Отже, половина зайнятого населення віком до 38 років менша, а після 38 років зайнятого населення більше.

Асиметрія й ексцес є одними з найважливіших характеристик форми розподілу.

Ряди розподілу можуть мати той самий центр групування (показники центра розподілу) і однакові межі варіювання ознаки (показники варіації), однак при цьому відрізнятися характером розподілу одиниць сукупності навколо центра. Ці відхилення показує асиметрія. Якщо більша частина сукупності розташована ліворуч від центра, має місце лівостороння асиметрія, якщо праворуч – правостороння.

Миттєвий коефіцієнт асиметрії (стандартизований момент третього порядку) визначається за формулою:

$$As = \frac{M_3}{\sigma^3}, \quad (1)$$

де M_3 – центральна мить третього порядку:

$$M_3 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^3 f}{\sum f}. \quad (2)$$

На напрямок асиметрії вказує знак коефіцієнта: якщо $As < 0$, то це лівостороння асиметрія (її називають також негативною асиметрією), при правосторонній (позитивній) асиметрії $As > 0$ [3, с. 61 – 62].

Коефіцієнт асиметрії склав:

$$M_3 = \frac{128967,25}{100} = 1289,67;$$

$$As = \frac{1289,67}{1829,232} = 0,705.$$

Таким чином, $As > 0$, що свідчить про правосторонню (позитивну) асиметрію.

Іншою властивістю рядів розподілу є ексцес. Під ексцесом розуміють гостровершинність або плосковершинність розподілу порівняно з нормальним розподілом при тій же силі варіації. Найчастіше на практиці ексцес оцінюється за допомогою такого показника:

$$Ex = \frac{M_4}{\sigma^4} - 3, \quad (3)$$

де M_4 – центральний момент четвертого порядку:

$$M_4 = \frac{\sum (x_i - \bar{x})^4 f}{\sum f}. \quad (4)$$

III



Розподіл більш гостровершинний, ніж нормальні, має позитивний ексцес ($E_x > 0$), більш плосковершинний – негативний ($E_x < 0$).

Позитивний ексцес свідчить про те, що в сукупності є слабковаріюче за даною ознакою "ядро", а в плосковершинних розподілах такого "ядра" немає й одиниці розсіяні за всіма значеннями ознаки більш рівномірно [2, с. 63].

Коефіцієнт ексцесу склав:

$$M_4 = \frac{5374087,2}{100} = 53740,87.$$

$$E_x = \frac{53740,87}{22371,31} - 3 = -0,598.$$

Таким чином, $E_x < 0$, що свідчить про плосковершинний розподіл, тобто "ядра" немає й одиниці розсіяні за всіма значеннями ознаки більш рівномірно.

Отже, статистичне дослідження зайнятого населення України за 2008 рік дозволило зробити такі висновки:

по-перше, зайняте населення в Україні розподіляється пропорційно за віковими групами та є позитивна тенденція до збільшення зайнятих в працездатному віці;

по-друге, тенденції носять плавний характер, що підтверджується значенням показника ексцесу.

Наук. керівн. Гриневич Л. В.

Література: 1. Бараник З. П. Функціонування ринку праці: статистична оцінка: Монографія. – К.: КНЕУ, 2007. – 392 с. 2. Титар О. О. Ринок праці: Конспект лекцій для студентів економічних спеціальностей усіх форм навчання. – Харків: Вид. ХДЕУ, 2004. – 100 с. 3. Елисеєва И. И. Статистика: Учебник / Под ред. И. И. Елисеєвой. – М.: ТК Вебли; Изд. "Проспект", 2006. – 448 с.

Якимчук С. В.

УДК 303.71:620.9

Студент 4 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ЕКОНОМІКО-СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА АТОМНОЇ ЕНЕРГЕТИКИ

Енергетика – базова галузь економіки України. Жодне підприємство не може функціонувати без використання електроенергії. У наш час електроенергія стала одним з факторів, що впливає на розвиток будь-якої країни.

В Україні до основних енергогенеруючих потужностей відносять: 1) атомні електростанції; 2) теплоелектростанції; 3) гідроелектростанції; 4) вітряні електростанції та ін.

Серед них на частку атомної енергетики припадає приблизно 50% виробництва електроенергії. Подальший розвиток галузі неможливо визначити без попереднього аналізу існуючих підприємств. Проведений аналіз дозволить: оцінити результати роботи атомної електростанції; виявити сильні сторони функціонування; розглянути проблеми, що виникають під час діяльності.

Одним з основних засобів дослідження стану підприємства є комплексний статистичний аналіз, який передбачає: оцінку сукупності основних фінансово-економічних та статистичних

© Якимчук С. В., 2009

показників; оцінку руху основних фондів й формування економічно обґрунтованої ціни на продукцію, що виготовляється; оцінку залучення інвестицій для розширення виробничої діяльності.

Комплексний економіко-статистичний аналіз функціонування підприємства атомної енергетики дозволить не тільки оцінити його діяльність на мікрорівні, але й відповідь на багато запитань, що виникають на макрорівні.

Оцінка на мікрорівні виявляє проблемні зони, безпосередньо у функціонуванні підприємства; дозволяє оцінити рентабельність, платоспроможність, ліквідність, а також структуру й динаміку розвитку підприємства. Такий аналіз підприємство зобов'язано проводити для органів державної влади і частіше за все задовольняється власними силами.

Проведення аналізу на макрорівні дозволить дати відповіді на проблеми діяльності галузі в цілому, виявити перспективні напрямки розвитку та сформулювати стратегію подальшої діяльності.

Комплексний економіко-статистичний аналіз несе в собі декілька досить вагомих видів аналізу, серед основних можна відокремити: фінансовий аналіз; економічний аналіз; статистичний аналіз; моделювання та прогнозування.

Розгляд теоретико-методологічних питань комплексного економіко-статистичного аналізу можна зустріти в роботах таких вчених: М. І. Баканова, А. Д. Шеремета [1; 2], І. А. Бланка [3], П. Г. Вашків, П. І. Пастера, В. П. Сторожук, Е. І. Ткач [4], В. В. Вітяєва [5], В. М. Геєць, Т. С. Клебанової, О. І. Черняк, В. В. Іванова, Н. А. Дубровіної, А. В. Ставицької [6], І. І. Єлісєєвої, М. М. Юзбашева [7], Р. А. Костирко [8], Г. В. Савицької [9], І. Н. Чуєва, Л. Н. Чуєвої [10].

Однак, залишаються недостатньо висвітленими питання щодо особливостей діяльності підприємств атомної промисловості й проведення економіко-статистичного аналізу їх функціонування.

У зв'язку з цим існує необхідність у використанні методів економіко-статистичного аналізу з метою оцінки фінансово-економічного стану підприємства атомної енергетики Відокремленого підприємства "Хмельницька атомна електростанція" (ВП "ХАЕС") та виявлення тенденції подальшого функціонування.

Для проведення аналізу використаємо інформаційні джерела [11 – 14] та дані ВП "ХАЕС" за 2005 – 2009 рр.

Одними із основних показників, що дозволяють дослідити стан підприємства атомної енергетики, є показники відпуску електроенергії та тариф на електроенергію. У табл. 1 відображені дані щодо фактичного відпуску електроенергії підприємством у мережу і тарифу на неї.

Таблиця 1

**Відпуск електроенергії підприємством
та тариф на неї**

На дату	Відпуск електроенергії, млн кВт/год	Тариф, коп./кВт/год	На дату	Відпуск електроенергії, млн кВт/год	Тариф, коп./кВт/год	На дату	Відпуск електроенергії, млн кВт/год	Тариф, коп./кВт/год
1.07	885,6	9,51	1.08	710,9	9,51	1.09	1409,5	13,77
2.07	1207,3	9,51	2.08	1029,4	9,02	2.09	1252	13,77
3.07	1312,1	9,51	3.08	1294,3	10,51	3.09	960,5	13,77
4.07	1382,9	9,51	4.08	1320,2	11,10	4.09	687,3	13,77
5.07	711,4	9,51	5.08	1426,2	11,10			
6.07	674,0	9,51	6.08	846	14,30			
7.07	1364,8	9,51	7.08	175,6	14,40			
8.07	1339,9	9,51	8.08	0	14,40			
9.07	1319,5	9,51	9.08	798,8	14,30			
10.07	1423,1	9,51	10.08	1209,6	14,30			
11.07	1359,9	9,51	11.08	1228,2	13,60			
12.07	885,6	9,02	12.08	1441,5	13,70			

Для аналізу рівня цін (тарифу на електроенергію) було використано метод найменших квадратів, що сприяло побудові лінійної моделі (параметри $a_0 = 7,94$; $a_1 = 0,224$).

На рис. 1 представлено тренд тарифу на електроенергію, а також зроблено прогноз до кінця року. Згідно з прогнозом тариф на електроенергію у січні 2009 року з ймовірністю 95% буде знаходитись в інтервалі від 16 до 18 коп. за кВт/год.

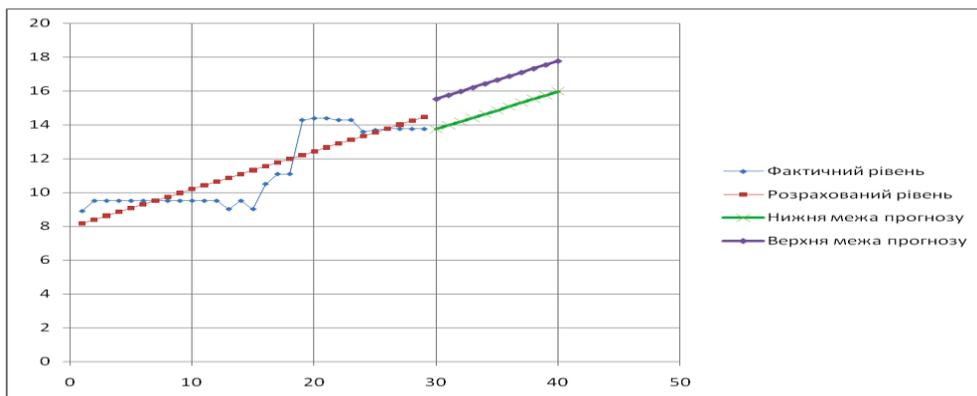


Рис. 1. Тренд тарифу на електроенергію

Для дослідження факторів, що впливають на виробництво продукції (електроенергії), було проведено аналіз сезонності. Для цього розмір виробництва електроенергії було згруповано за кварталами та розраховано індекс сезонності:

$$i_{сез} = \frac{\sum \frac{y_i}{y_i} \times 100}{n}$$

Результати розрахунків наведені в табл. 2. Згідно з розрахунками в 1-му та 4-му кварталах спостерігається збільшення виробництва електроенергії, а в 2-му та 3-му – зменшення (рис. 2). Індекс сезонності дозволяє зробити висновок, що в 1-му кварталі в середньому відпускається 29,5% річного об'єму електроенергії, 2-му – 23%; 3-му – 22%; 4-му – 26%.

Таблиця 2

Розрахунок індексу сезонності та сезонної хвилі

	Виробництво електроенергії				ΣY	ΣY(t)	Сезонна хвиля	Індекс сезонності
	2005	2006	2007	2008				
1 кв.	3550	3929	4298	3035	14812	12576,69	117,77	29,44
2 кв.	2166	2676	2928	3592	11362	12556,56	90,49	22,62
3 кв.	2658	3464	3790	974	10886	12536,44	86,83	21,71
4 кв.	3334	2824	3089	3879	13126	12516,31	104,87	26,22

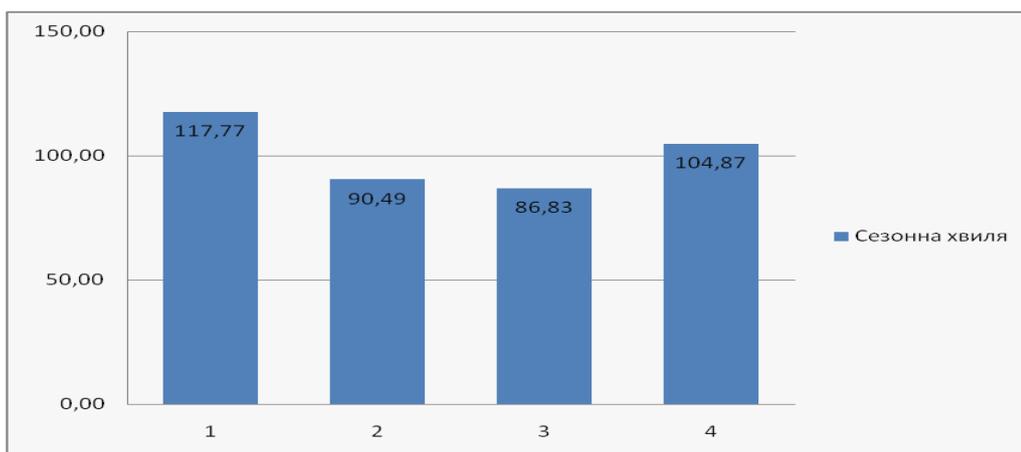


Рис. 2. Сезонна хвиля виробництва електроенергії

Основною продукцією атомної електростанції є електроенергія, тому можна зробити припущення, що розмір прибутку буде залежати від 2-х факторів: кількості випущеної електроенергії та її вартості. Для того щоб дослідити вплив цих двох факторів, скористаємося індексним методом. Використаємо такі індекси:

1. Індекс постійного складу – показує вплив на розмір прибутку фактора – тариф на електроенергію.
 2. Індекс структурних зрушень – показує вплив на розмір прибутку фактора – відпускна кількість електроенергії.
 3. Індекс мінливого складу – показує вплив на розмір прибутку усіх факторів.
- У табл. 3 представлено результати розрахунків перерахованих індексів, згідно з якими можна побачити, що основним фактором, який впливає на розмір прибутку, є відпуск електроенергії.

Таблиця 3

Розрахунок впливу факторів на розмір прибутку

На дату	Відпуск електроенергії, млн кВт/год	Тариф на електроенергію, коп./кВтгод.	Індекс постійного складу	Індекс структурних зрушень	Індекс мінливого складу
12.06	704,1	8,9	-	-	-
1.07	885,6	9,51	1,069	1,258	1,344
2.07	1207,3	9,51	1,000	1,363	1,363
3.07	1312,1	9,51	1,000	1,087	1,087
4.07	1382,9	9,51	1,000	1,054	1,054
5.07	711,4	9,51	1,000	0,514	0,514
6.07	674,0	9,51	1,000	0,947	0,947
7.07	1364,8	9,51	1,000	2,025	2,025
8.07	1339,9	9,51	1,000	0,982	0,982
9.07	1319,5	9,51	1,000	0,985	0,985
10.07	1423,1	9,51	1,000	1,079	1,079
11.07	1359,9	9,51	1,000	0,956	0,956
12.07	885,6	9,02	0,948	0,651	0,618
1.08	710,9	9,51	1,054	0,803	0,846
2.08	1029,4	9,02	0,948	1,448	1,373
3.08	1294,3	10,51	1,165	1,257	1,465
4.08	1320,2	11,10	1,056	1,020	1,077
5.08	1426,2	11,10	1,000	1,080	1,080
6.08	846	14,30	1,288	0,593	0,764
7.08	175,6	14,40	1,007	0,208	0,209
8.08	0	14,40			
9.08	798,8	14,30	Виробництво зупинено через позаплановий ППР		
10.08	1209,6	14,30	1,000	1,514	1,514
11.08	1228,2	13,60	0,951	1,015	0,966
12.08	1441,5	13,70	1,007	1,174	1,182
1.09	1409,5	13,77	1,005	0,978	0,983
2.09	1252	13,77	1,000	0,888	0,888
3.09	960,5	13,77	1,000	0,767	0,767
4.09	687,3	13,77	1,000	0,716	0,716

Таким чином, використання методів комплексного економіко-статистичного аналізу дало можливість оцінити фінансово-економічний стан підприємства атомної енергетики ВП "ХАЕС" та виявити тенденцію подальшого функціонування.

Наук. керівн. Нужний К. М.

Література: 1. Баканов М. И. Теория экономического анализа: Учебник / М. И. Баканов, А. Д. Шеремет. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 416 с. 2. Шеремет А. Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности. – М.: ИНФРА-М, 2006 – 416 с. 3. Бланк И. А. Управление использованием капитала. – К.: НИКА-Центр, 2000. – 656 с. 4. Вашків П. Г. Теорія статистики: Навч. посібн. / П. Г. Вашків, П. І. Пастер, В. П. Сторожук, Е. І. Ткач. – 2-ге вид., стереотип. – К.: Либідь, 2004. – 320 с. 5. Витязев В. В. Спектрально-корреляционный анализ равномерных временных рядов: Учебн. пособ. – СПб.: Изд. С-Петербур. унив., 2001. – 48 с. 6. Гаець В. М. Моделі і методи соціально-економічного прогнозування: Підручник / В. М. Гаець, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк, В. В. Іванов, Н. А. Дубровіна, А. В. Ставицький. – Харків: ВД "ІНЖЕК", 2005. – 396 с. 7. Елисеєва И. И. Общая теория статистики: Учебник / И. И. Елисеєва, М. М. Юзбашев. – 4-е изд., доп. и перераб. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 480 с. 8. Костирко Р. А. Фінансовий аналіз: Навч. посібн. – Харків: Фактор, 2007. – 784 с. 9. Савицкая Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия. – 4-е изд., доп. и перераб. – Мн.: ООО "Новое знание", 2000. – 688 с. 10. Чуев И. Н. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности: Учебник для вузов / И. Н. Чуев, Л. Н. Чуева. – М.: Издательско-торговая корпорация "Дашков и К°", 2006. – 367 с. 11. Офіційний сайт Міністерства палива та енергетики України. – www.mre.kmu.gov.ua. 12. Офіційний сайт ДП "Енергоатом". – www.energoatom.kiev.ua. 13. Офіційний сайт Національної комісії регулювання електроенергетики України. – www.nerc.gov.ua. 14. Офіційний сайт ВП "ХАЕС". – www.xaec.org.ua.

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ФОРМУВАННЯ ФІЛОСОФІЇ ОРГАНІЗАЦІЇ ЯК НАПРЯМ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Філософія управління персоналом у ринкових умовах з урахуванням економічної кризи є найважливішим інструментом узгодження інтересів, що використовується у сучасному демократичному суспільстві та визначає морально-етичний стержень роботи організації, загострює вимогу відповідальності людини за свою долю і долю компанії. Чітко сформульована філософія управління персоналом в рамках конкретної організації, регламентована у вигляді документа і упроваджена в роботу дійсність, втрачає свою абстрактність для рядового співробітника компанії, сприяючи тим самим злагоженості роботи і досягненню намічених цілей, що обумовлюється значним підвищенням конкурентоспроможності підприємства.

Існує поняття все більш чітко формулює свою мету – охопити всі бізнес-процеси конкретної організації в їх єдності, цілісності, гармонійності, вичленувати в них найважливіше – людину, знайти консенсус між працівником і організацією.

Тому роль філософії організації в системі економічних відносин полягає у становленні на початковому етапі розвитку компанії і закріпленні в подальшому морально-етичних принципів, норм і правил людських взаємин, що узгоджуються з соціокультурним етносом і політикою держави. Виходячи з цього, актуальність даної теми виправдана.

За рубежем, а останнім часом і в Україні, поряд з поняттям філософії управління досить значного поширення набувають також близькі до нього, на перший погляд, поняття філософії менеджменту, практичної філософії управління та філософії підприємництва, хоча частіш за все вони мають зовсім інший зміст.

Тому доречним є розгляд філософії управління у широкому та у вузькому розумінні (рис. 1)

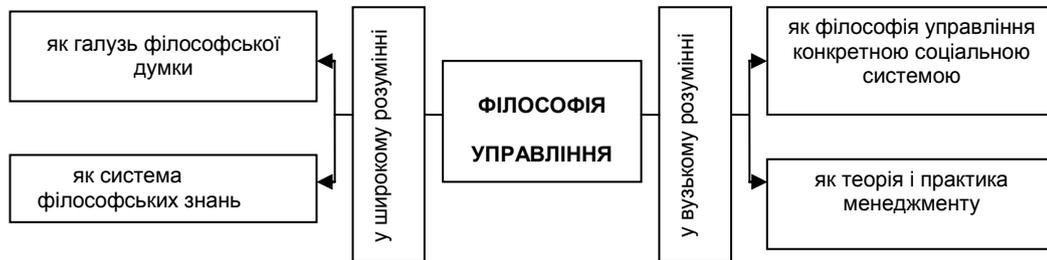


Рис. 1. Розгляд поняття філософії управління

Під філософією управління у широкому розумінні слід вважати спеціальну галузь загальної філософської науки, невід'ємну складову частину соціальної філософії, предмет вивчення якої становлять сутність, зміст і найбільш загальні закони та закономірності соціального управління як надзвичайно складного суспільного феномену і водночас могутнього системного засобу забезпечення ефективної життєдіяльності та розвитку будь-яких соціальних систем, включаючи й суспільство в цілому на чітких світоглядних і методологічних принципах [1, с.183].

Філософією управління у вузькому розумінні, або філософією управління конкретною соціальною системою – підприємством, організацією чи фірмою – слід вважати деякий цілісний комплекс взаємообумовлених принципів, норм і традицій, що лежать в основі корпоративної культури цієї організації чи підприємства та характеру участі працівників в управлінні й обговоренні проблем і перспектив розвитку, а також формують психологічний клімат, систему міжособистісного спілкування і переважний стиль управління. Воно не може розглядатись як певна галузь філософської науки, що становить відображення одного з аспектів практичної філософії. У даному контексті "філософія" вживається скоріш у переносному значенні як синонім певного узагальнення управлінської практики з метою її ж подальшого власного удосконалення [1, с.185].

За словами Г. Нікіфорова, "філософія організації, тобто філософія організації у вузькому розумінні, становить сукупність смислів і цінностей існування організації, яка виражається у цінностях, що приймаються і реалізуються персоналом, та основаних на них нормах, які регулюють діяльність організації на всіх рівнях" [2, с. 58].

Практична спрямованість і водночас певна обмеженість розглянутого поняття виявляється й у твердженні авторів про те, що "розвиваючи свою філософію, усвідомлюючи смисли своєї діяльності та їх цінність, організації переслідують цілком утилітарні цілі, досягнення яких дозволяє отримувати конкретні результати, що сприяють їх довгостроковому успіху"[3, с. 72].

Для підтвердження суто практичної спрямованості поняття філософії організації, слід звернути увагу на її семантику (таблиця)

Таблиця

Семантика поняття філософії організації

Автор	Значення поняття
І. І. Мазур, В. Д. Шапіро, М. Г. Ольдерогге [4, с. 190]	Філософія організації (філософії компанії), що становить розгорнуте формулювання місії, причому, якщо місія орієнтується на споживачів, то філософія компанії акцентує увагу на принципах діяльності, які дозволять реалізувати цю місію
Г. В. Шокин [5, с. 25] А. П. Єгоршин [6, с. 151]	Філософія організації – це сукупність внутрішньоорганізаційних принципів, моральних і адміністративних норм і правил взаємин персоналу, система цінностей і переконань, приймана всім персоналом, що підпорядковується глобальній меті підприємства
Е. О. Капітонов [7, с.305]	Філософія організації (корпоративна філософія "загальної долі") заснована на морально-етичних цінностях солідарності, самоконтролю та культурі якості
М. І. Мурашко [8, с.14]	Філософія організації описує: зовнішній вигляд (хто ми?); мету (чого ми хочемо?); сферу діяльності (що ми робимо?)
В. Г. Кремень [1, с.189]	Філософія організації становить сукупність смислів і цінностей існування організації, яка виражається у цінностях, що приймаються і реалізуються персоналом, та основаних на них нормах, які регулюють діяльність організації на всіх рівнях
П. Друкер [9, с. 132]	Філософія організації – управління на основі поставлених цілей та самоконтролю, з урахуванням концепції людської діяльності, поведінки та мотивації
А. В. Гусаров [10, с. 12]	Філософія організації – найбільш стабільні та консервативні фактори, що визначають роботу організації; вона рідко міняється, і такі зміни відбуваються плавно й поступово

Справедливим буде, на думку автора, узагальнююче визначення поняття, з урахуванням зв'язку кадрової політики, корпоративної культури та стратегічного управління, а саме:

Філософія організації – комплекс взаємообумовлених принципів, цінностей, норм і традицій, що лежать в основі корпоративної культури цієї організації, які приймаються і реалізуються персоналом завдяки діяльності кадрової політики, що підпорядковується стратегічному управлінню організації.

Таке визначення дає змогу вважати, що це є комплексом, розташований на трьох "китах" (рис. 2)



Рис. 2. Три "кити" філософії організації

Ствердження даного змісту є глибинним поясненням зв'язку філософії організації з формуванням кадрової політики, корпоративної культури та стратегії управління, що є важелями впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Такий підхід обумовлюється цілісністю та невід'ємністю цих понять як елементів системи філософії організації. Однак, з іншого боку, елементи філософії організації можуть розглядатися як самостійні структури, а отже як системи. Справедливим буде стверджувати, що такі структури є підсистемами філософії організації та навпаки. Тому, при формуванні філософії організації доцільно дотримуватися принципу подвійності, який найточніше розкриває сутність філософії організації.



Таким чином, сутність філософії організації як філософії управління конкретною соціальною системою розглядається через галузь філософської думки, з урахуванням загальнометодологічних та специфічних принципів. Важливо ствердити, що підхід "трьох китів" допоміг визначити елементи системи філософії організації, з урахуванням принципу подвійності, що водночас є важелями впливу на конкурентоспроможність підприємства.

Наук. керівн. Іванова О. Ю.

Література: 1. Мазур И. И. Корпоративный менеджмент: справочник для профессионалов / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро, Н. Г. Ольдерогге. – М.: Высшая школа, 2003. – 1077 с. 2. Татенци К. Вечный дух предпринимательства. Практическая философия бизнесмена. – К.: Укрзакордонвизасервис, 1992. – 206 с. 3. Друкер П. Ф. Практика менеджмента: Пер. с англ.: Учебн. пособ. – М.: Издательский дом "Вильямс", 2000. – 398 с. 4. Мурашко М. І. Менеджмент персоналу: Навч. посібн. – К.: Знання, 2008. – 435 с. 5. Щекин Г. В. Основы кадрового менеджмента: Учебник. – 4-е изд., исправл. – К.: МАУП, 2002. – 280 с. 6. Капитонов Э. А. Корпоративная культура и PR. – М.: ИНЦ "Март"; Ростов-н/Д: Изд. центр "Март", 2003. – 416 с. 7. Кремень В. Г. Філософія управління: Підручник для студ. вищ. навч. закл. – Харків: НТУ "ХПІ", 2008. – 521 с. 8. Психология менеджмента / Под ред. проф. Г. С. Никифорова. – 2-е изд. – Харьков: Изд. "Гуманитарный Центр", 2002. – 556 с. 9. Егоршин А. П. Управление персоналом: Учебник для вузов. – 4-е изд., испр. – Н. Новгород: НИМБ, 1999. – 720 с. 10. Гусаров А. В. Определение миссии организации // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999. – №3. – С. 12 – 16.

Герасюта С. С.

УДК 331.36:159.91

Студент 5 курсу
факультету економіки і права ХНЕУ

ПСИХОФІЗІОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ ТА УСПІШНІСТЬ НАВЧАННЯ ПЕРСОНАЛУ ПРИ ВИКОРИСТАННІ ТРЕНІНГОВОЇ СИСТЕМИ

За сучасних умов господарювання підприємства доволі часто використовують власні зусилля та кошти на навчання персоналу. Але постає питання зв'язку ефективності навчання з типологічними особливостями людини, а саме наявності таких закономірностей, як тісний зв'язок успішності навчання з так званими загальними здібностями, які виявляються в усіх видах навчання; наявності загальних властивостей нервової системи, а не аналізаторних, парціальних, зв'язку інтелекту із загальними властивостями нервової системи.

Мета статті полягає в аналізі досліджень зв'язку успішності навчання з типологічними особливостями нервової системи з урахуванням критеріїв швидкості та точності запам'ятовування інформації.

Питання зв'язку успішності навчальної діяльності з типологічними особливостями людини вивчаються в трьох психологічних центрах: у Києві – з позицій учення І. П. Павлова про типи темпераменту, у Пермі – з позицій вчення про темперамент В. С. Мерліна й у Москві в лабораторії Є. Л. Голубевої – з позиції властивостей нервової системи. Якщо українські й московські психологи підкреслюють залежність успішності діяльності від типологічних особливостей учнів, то психологи пермської школи традиційно відстоюють відсутність такої залежності, зводячи роль типологічних особливостей до формування стилю діяльності, що і забезпечує особам з різними типологічними особливостями однакову успішність навчання.

Проблематикою типології психофізіологічних особливостей навчання персоналу займаються такі провідні вчені: М. Р. Щукін, В. А. Суздалева, С. А. Ізюмова, М. К. Акімова, М. В. Бовдунов, А. І. Крупнов, Є. П. Гусева, І. А. Левочкина, В. Г. Захарін та ін.

М. Р. Щукін показав, що особам з інертністю нервових процесів властиве більш повільне засвоєння інформації, під час тренінгів вони частіше вимагають повторити інструктаж. Однак програючи у швидкості, інертні, як показано в ряді робіт, можуть працювати точніше, виконувати завдання ретельніше [1]. В. А. Суздалева вважає, що швидкість асоціативних і розумових процесів пов'язана з лабільністю й рухливістю нервової системи (під час тренінгу було потрібно читати тільки ті слова, які мають сенс; називати предмети; підбирати слова протилежного значення) [2]. Це підтверджує й С. А. Ізюмова, яка зазначила, що переробка інформації краще здійснюється особами з високою лабільністю, слабкою нервовою системою й перевагою другої сигнальної системи за І. П. Павловим [3].

© Герасюта С. С., 2009



Особи зі слабкою нервовою системою відтворюють більше одиниць тексту й їхніх зв'язків, тобто більш повно доходять до змісту тексту. За даними М. К. Акімової, "слабкі" краще справляються з рішенням логічних завдань [1].

Однак і протилежні типологічні особливості дають перевагу у виконанні ряду розумових дій. Запам'ятовування інформації в процесі тренінгу ефективніше відбувається в осіб із сильною нервовою системою, інертністю нервових процесів і перевагою першої сигнальної системи над другою, як зазначає С. А. Ізюмова [3]. М. В. Бодунов відзначає, що швидкість рішення невербальних розумових завдань більша в осіб із сильною нервовою системою [4]. У них також, як показали спостереження А. І. Крупної за групами під час тренінгу, вище просторове прогнозування (уміння передбачати задане розташування точок при пошуку на папері різних фігур) [2]. Особи із сильною нервовою системою при цьому пошуку робили меншу кількість торкань і проб, витрачених на пошук трикутника.

Є. П. Гусева й І. А. Левочкина виявили, що більш високі інтелектуальні показники мають особи із сильною нервовою системою. Автори пояснюють це спокоєм, флегматичністю, раціональністю й реалістичністю цих осіб [5].

Очевидно, особи зі слабкою нервовою системою, що найчастіше супроводжується й високим невротизмом, у жорстких умовах тренінгу (тимчасові обмеження на рішення завдань і т. п.) програють особам із сильною нервовою системою [6]. Наприклад, М. А. Акімова встановила, що при лімітуванні часу розумові завдання на тренінгах виконують краще особи з сильною нервовою системою. За даними, особи зі слабкою нервовою системою можуть утримувати увагу менший час, ніж особи з сильною нервовою системою (ефективність більше 70%) [1].

Вплив обмеженості часу виконання завдань на тренінгах на осіб з різними типологічними особливостями прояву властивостей нервової системи вивчається В. Г. Захариним [7]. Він виявив, що особи з високою лабільністю нервової системи використовують менше часу на виконання завдань, в той час як успішність виконання цих завдань не відрізняється від осіб з інертністю нервової системи, якщо час рішення задач не обмежується. У більш же раньому дослідженні, де час рішення задач був для всіх однаковим, лабільні домагалися більшої успішності, ніж інертні. Також він зазначає, що необхідно створення під час тренінгів для всіх рівних умов контролю знань і умінь, а це можливо тільки при обліку типологічних особливостей [8].

На успішність навчальної діяльності під час тренінгу впливає стан монотонії, що є наслідком одноманітної роботи і пов'язаний з виникненням нудьги, ослабленням уваги й активності. Так, В. І. Рождественська і Л. Б. Ермолаєва-Томіна відзначають, що за загальним рівнем успішності інтелектуально-сенсорної монотонної діяльності слабкі випереджають осіб із сильною нервовою системою [9]. Однак, як показали В. І. Рождественська і І. А. Левочкина, при відсутності монотонності розходження між особами з різною силою нервової системи не виявляються [5].

Ці дані повною мірою пояснюють той факт, що при вирішенні простих завдань на тренінгах особи зі слабкою нервовою системою мають кращі результати, ніж особи з сильною нервовою системою.

Також виявлено, що ситуації пропоновані на тренінгах, які не викликають сильної напруги, підвищують продуктивність уваги в осіб зі слабкою нервовою системою, у результаті чого типологічні розходження по успішності між "сильними" і "слабкими" нівелюються. При великій нарузі в осіб із сильною нервовою системою продуктивність уваги підвищується, а в осіб зі слабкою нервовою системою – знижується. Ситуація погрози викликає збільшення помилок у тих й інших, але більшою мірою – в осіб зі слабкою нервовою системою [10].

При прояві інтересу особами, що навчаються, до завдання під час тренінгу розходження в продуктивності уваги між особами з різною силою нервової системи зникає.

Таким чином, тренінгові методи навчання і розвитку персоналу становлять один з головних інструментів, використання якого потребує врахування психофізіологічних особливостей людини. Ефективність навчання під час тренінгів може визначитися типологічними особливостями двома шляхами: через вплив на розумові здібності та через вплив тих чи інших психічних станів при використанні цього методу навчання, при тому чи іншому впливі тренера на осіб, що навчаються.

Також слід зазначити, що існуюча система проведення тренінгів спрямована на осіб з сильною та лабільною нервовою системою, що пояснюється здебільшого великими об'ємами інформації, яка надається під час тренінгу.

Наук. керієн. Водницька Н. В.

Література: 1. Ильин Е. П. Дифференциальная психофизиология. – СПб.: Питер, 2001. – 464 с. 2. Карцев И. Д. Физиологические критерии профессиональной пригодности человека к разным профессиям / И. Д. Карцев, Л. Ф. Халдеева, К. Е. Павлович. – М.: Медицина, 1998. – 453 с. 3. Вяткин Б. А. Роль темперамента в деятельности. – М.: Наука, 1995. – 415 с. 4. Акмеология: Учебник / Под общ. ред. А. А. Деркача. – М.: РАГС, 2002. – 650 с. 5. Климов Е. А. Индивидуальный стиль деятельности в связи с типологическими свойствами нервной системы. – Казань: Изд. Казан. ун-ту, 1999. – 225 с. 6. Гуревич К. М. Профессиональная пригодность и основные свойства нервной системы. – М.: Наука, 1992. – 268 с. 7. Голубева Э. А. Способности и индивидуальность. – М.: Прометей, 2000. – 305 с. 8. Трошихин В. А. Функциональна рухливість нервових процесів і професійний відбір / В. А. Трошихин, С. І. Молдавська, Н. В. Кольченко. – К.: Наукова думка, 1978. – 336 с. 9. Мерлин В. С. Темперамент как фактор трудовой деятельности // Очерк теории темперамента. – Пермь, 1973. – 413 с. 10. Сивіцька І. Г. Використання тренінгових методів навчання персоналу при управлінні процесом організаційних змін на підприємстві / І. Г. Сивіцька, Т. С. Шаталова // Соціально-економічні аспекти промислової політики (36. наук. пр.). – 2003. – Т.4, Ч.2. – С. 32 – 36.

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЗДІЙСНЕННЯ АУДИТУ ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Сучасні аспекти розвитку економіки України спричиняють потребу в забезпеченні ефективної діяльності вітчизняних суб'єктів господарювання. Бажання власників та менеджменту упорядкувати структуру та організацію бізнес-процесів призводить до впровадження на підприємствах, в установах та організаціях внутрішнього аудиту, а це суттєва економія коштів. Безконтрольність приводить до виникнення зобов'язань підприємства перед робітниками та фондами соціального страхування. Керівництво вчасно не отримує такої інформації для забезпечення ефективного обліку заробітної плати. Тому дане питання є актуальним на сьогоднішній день.

Метою дослідження є надання рекомендації щодо підвищення ефективності здійснення аудиту заробітної плати на підприємстві.

Автором представлена модель проведення аудиту заробітної плати, що передбачає перевірку правильності нарахування та відповідних утримань із заробітної плати, її відображення в бухгалтерському, податковому обліку та фінансовій звітності. Це дає змогу отримати ще й додаткові відповіді щодо діяльності підприємства, його характеристики та результати діяльності за звітний період.

Модель аудиту заробітної плати, що представлена автором (рисунок), передбачає виконання певних робіт за відповідними блоками: аудит відповідності, фінансової та податкової звітності, операційний аудит.

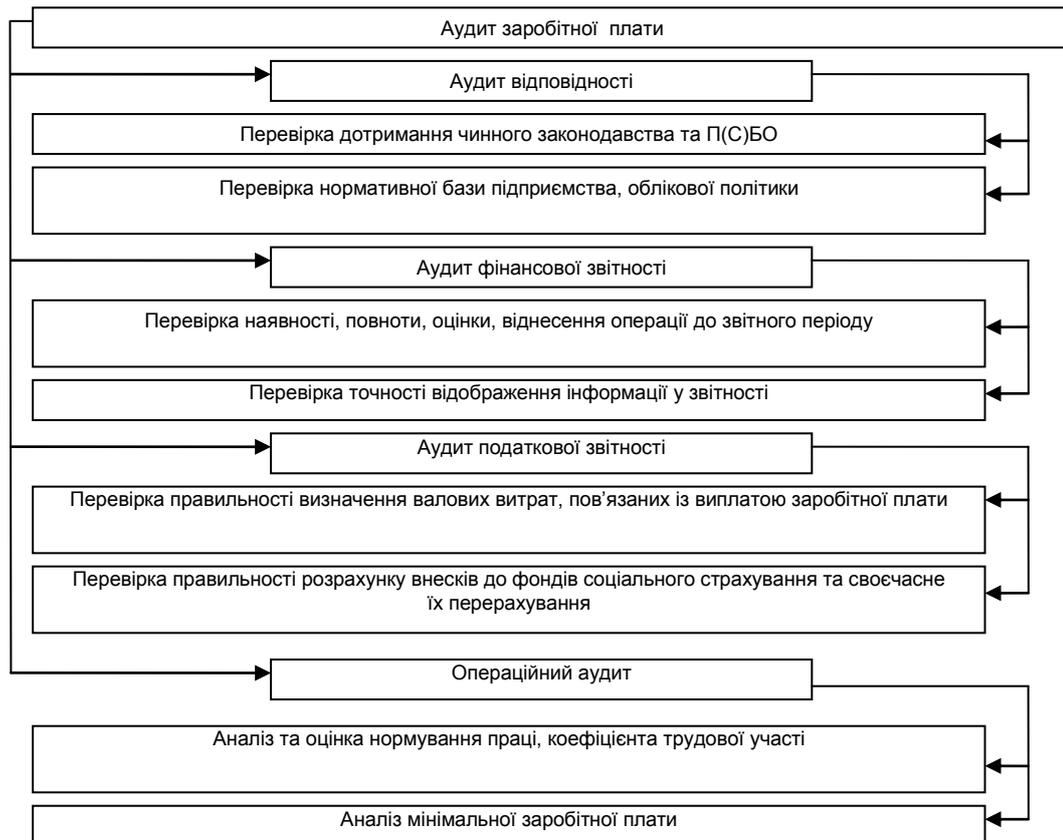


Рис. Модель проведення аудиту заробітної плати

Аудит відповідності – перший блок проведення аудиторських робіт. У ході проведення аудиту відповідності необхідно встановити, як на підприємстві дотримуються правил, законів, пунктів договорів, які впливають на заробітну плату. Перевірки на відповідність вимагають встановлення відповідних критеріїв оцінки фінансової звітності.

При проведенні аудиту на відповідність необхідно перевірити, як на підприємстві, в ході ведення обліку заробітної плати, дотримуються чинного трудового законодавства та Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, чи виконуються накази та розпорядження, видані апаратом управління.

Е. А. Арренс вважає, що метою аудиту на відповідність є "виявити, чи дотримуються в господарській системі тих специфічних процедур або правил, які прописані персоналу керівництвом" [1, с. 16].

Другий блок проведення аудиту заробітної плати – аудит фінансової звітності. У цьому блоці досліджуються відповідність та правильність відображення в обліку і звітності господарських операцій згідно з загальноприйнятими принципами обліку та якісними характеристиками фінансової звітності. Згідно з діючими національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку принципи поділяють на сім основних категорій: виникнення, вимірювання, повнота, існування, права та зобов'язання, представлення і розкриття, вартісна оцінка.

Окрім цього необхідно звернути увагу на компетентність керівництва, оскільки некомпетентність може вплинути на точність відображення даних в обліку та звітності та її формування. Варто з'ясувати, чи налагоджена система систематичного контролю за змінами в трудовому законодавстві та інших нормативно-правових актах; чи розроблені графіки документообігу; чи мають місце випадки, коли працівники бухгалтерії підписувалися в документах від імені керівництва підприємства, не маючи на те право; чи вчасно оформлюються первинні документи; чи мають первинні документи всі необхідні реквізити, передбачені чинним законодавством. Такі питання важливі, оскільки вони впливають на точність відображення інформації в обліку та фінансовій звітності.

Третім блоком проведення аудиту заробітної плати є аудит податкової звітності. При перевірці правильності визначення валових витрат, пов'язаних з виплатою заробітної плати та внесків до Пенсійного фонду і фондів соціального страхування, необхідно встановити, чи відповідає склад валових витрат, їх сума та момент визнання тим критеріям, які встановлені Законом України "Про оподаткування прибутку підприємств" № 334/94-ВР від 28.12.1994 р. зі змінами та доповненнями, перевірити, чи правильно вони відображені у Декларації з податку на прибуток підприємства [2].

Для цього необхідно перевірити зобов'язання із заробітної плати і внески до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування минулого звітного періоду з початком звітного періоду. Якщо виявлені розбіжності даних кінця та початку звітного періоду, це означає, що заробітна плата та інші виплати нараховувались неправильно, що потребує відповідних коригувань та виявлення причини таких розбіжностей.

Для того щоб перевірити правильність та своєчасність розрахунків внесків до Пенсійного фонду та фондів соціального страхування, необхідно знати, які розміри ставок встановлені з початку року. Треба мати на увазі, що ставка до фонду соціального страхування від нещасного випадку з 12 січня 2009 року змінилась та складає 0,57 %. При перевірці необхідно звернути увагу на те, чи правильно розраховані внески, бо якщо мають місце помилки, це призведе до коригування звіту. Добре, коли звіт поданий раніше встановлених законодавством строків, і є можливість виправити помилки. Але якщо інспектор після закінчення строку подачі самостійно виявив ці розбіжності і повернув звіт, то це тягне за собою сплату штрафних санкцій. Тому дуже важливо слідкувати за змінами в законодавстві України аби уникнути штрафів.

Наступним, четвертим блоком проведення аудиту заробітної плати є операційний аудит. Його мета – розробка та видача рекомендацій з економічного та ефективного використання ресурсів підприємства, ефективного досягнення цілей компанії.

Е. А. Арренс дає визначення операційного аудиту як "перевірки будь-якої частини процедур та методів функціонування господарської системи з метою оцінки продуктивності та ефективності" [1, с. 16].

Методика проведення операційного аудиту залежить від особливостей галузі та підприємства.

Важливе значення набувають питання мінімізації витрат живої й упреждженої праці як вхідного матеріалу в ціноутворенні. Тільки якісний аналіз та контроль за обліком заробітної плати дозволить зменшити витрати на оплату штрафних санкцій за помилки в обліку [3, с. 31].

Щоб здійснити операційний аудит, аудитор повинен знати облік заробітної плати. Для цього необхідно проаналізувати та дати оцінку нормуванню праці на підприємстві. Необхідно слідкувати за динамікою мінімальної заробітної плати, оскільки від цього залежить правильність та точність розрахунків з оплати праці та внесків до Пенсійного фонду і фондів соціального страхування.

Для визначення коефіцієнта трудової участі необхідно зробити фотографію робочого дня для оцінки організації обліку заробітної плати, бо від цього залежить величина заробітної плати. Необхідно звернути увагу на те, чи відповідають дані тарифної сітки даним табеля використання робочого часу.

Якщо виявлені випадки, коли виплачується заробітна плата, нижче встановленого державою рівня, операційний аудит виявляє причини таких відхилень.

Більш того, операційні аудиторів здійснюють огляд стану внутрішнього контролю та готують відповідні звіти; здійснюють планування та розробку нових і реконструкцію існуючих заходів та процедур внутрішнього контролю для підвищення ефективності виконання бізнес-процесів, зокрема системи стимулювання персоналу; ідентифікують недоліки в системі внутрішнього контролю та вживають відповідних заходів щодо їх ліквідації та ін. [3, с. 31]



Виходячи з даної інформації, необхідно наголосити на тому, що дана модель аудиту заробітної плати, при її впровадженні, давала оптимальні результати.

Таким чином, застосування запропонованої комплексної моделі аудиту заробітної плати дозволяє одночасно провести не тільки аудит заробітної плати, а й аудит блоку різноманітних питань, які характеризують діяльність підприємства з різних боків за звітний період та одержати сукупний результат аудиту діяльності підприємства.

Наук. керівн. Мултанівська Т. В.

Література: 1. Аренс А. Аудит: Пер. с англ. / А. Аренс, Дж. Лоббек; [Гл. ред. сериї проф. Я. В. Соколов. – М.: Финансы и статистика, 1995. – 560 с. 2. Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.1994 р, №334/94-ВР зі змінами та доповненнями // [http:// www.ligazakon.ua](http://www.ligazakon.ua). 3. Нетикша О. Операционный аудит в хозяйственной деятельности // Главбух. – 2008. – №32 (583). – С. 31.

Кулик О. І.

УДК 331.213.1

Студент 5 курсу
факультету економічної інформатики ХНЕУ

ІНСТРУМЕНТИ АНАЛІТИЧНОЇ ОЦІНКИ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕГІОНУ

У рамках пріоритетних напрямків соціально-економічної політики розвитку науково-технічного потенціалу держави актуальним залишається питання ролі наукових досліджень і розробок, а перш за все – перетворення науково-технічного потенціалу (НТПот) в один з основних ресурсів стійкого економічного зростання.

Для реалізації зазначених пріоритетів [1] соціально-економічного розвитку НТПот необхідна повна, достовірна й своєчасна інформація, яка може бути отримана в рамках регулярного моніторингу й стратегічного аналізу, котрий ґрунтується на системі показників, що дозволяють характеризувати науково-технічний розвиток України та її регіонів у контексті реалізації державних і регіональних цілей й пріоритетних соціально-економічних програм.

В існуючих системних дослідженнях [1] тенденцій і факторів, що обумовлюють розвиток і рух НТПот, його ефективність, внесок у загальні результати економічного розвитку як держави, так і підприємств зроблені лише перші кроки. Сформоване як категорія в умовах командної економіки поняття НТПот поки не осмислено з погляду ринкової економіки. Оцінку його рівня, як і раніше, зв'язують, головним чином, з непрямими об'ємними показниками, не враховуючи при цьому проблемно-орієнтовані критерії наукового розділу, реалізованості, попиту, ефективності й кінцевого результату, що є основними в дослідженні ринку. У кваліметричних підходах до оцінки НТПот традиційно використовуються методи критеріальних оцінок на основі приватних показників з використанням експертних вагових коефіцієнтів, що є досить суб'єктивним, погано інтерпритуємим й мало інформаційним як для адекватної оцінки існуючого положення, так й для прийняття обґрунтованих різномірних управлінських рішень.

Тому актуальним є питання аналітичної оцінки НТПот країни, що буде базуватися на порівнянні регіонів та враховувати особливості їх розвитку.

Забезпечення повноти інформаційного матеріалу в дослідженні досягається за умов поєднання даних суцільного і несцільного спостереження. Одним із видів спеціально організованого статистичного спостереження за станом певного середовища є моніторинг.

Існуючі методики оцінки НТПот [3; 4] базуються на проведенні системи моніторингу на державному рівні, що враховують як вплив зовнішнього середовища та наявних стратегічних можливостей країни в минулому, теперішньому і майбутньому, так й успішний досвід, накоплений в цій області закордонними фахівцями.

Такий підхід дозволяє, з одного боку, одержувати дані, що дають можливість здійснювати моніторинг НТПот за методикою, яка застосовується в розвинених країнах, з іншого боку – враховувати специфіку розвитку науково-технічної сфери в Україні.

Виходячи з того, що рівень НТПот країни формується на регіональному рівні, актуальним є питання аналітичної оцінки НТПот регіону.

Тому моніторинг, виступаючи інструментом формування аналітичного матеріалу, в дослідженнях НТПот повинен розглядатися як початкова ланка в системі "моніторинг – аналіз – корегу-

© Кулик О. І., 2009

вання стратегії – досягнення бажаної динаміки соціально-економічних показників” і виконувати два основних завдання:

збір фактів, що характеризують соціально-економічні процеси в регіоні;

аналіз та інтерпретацію соціально-економічної інформації з визначеної проблеми.

Базуючись на дослідженні [3], де моніторинг розглядається як можливість отримання керівництвом регіону інформації про стан НТПот, визначимо схему моніторингу НТПот регіону (рисунок).

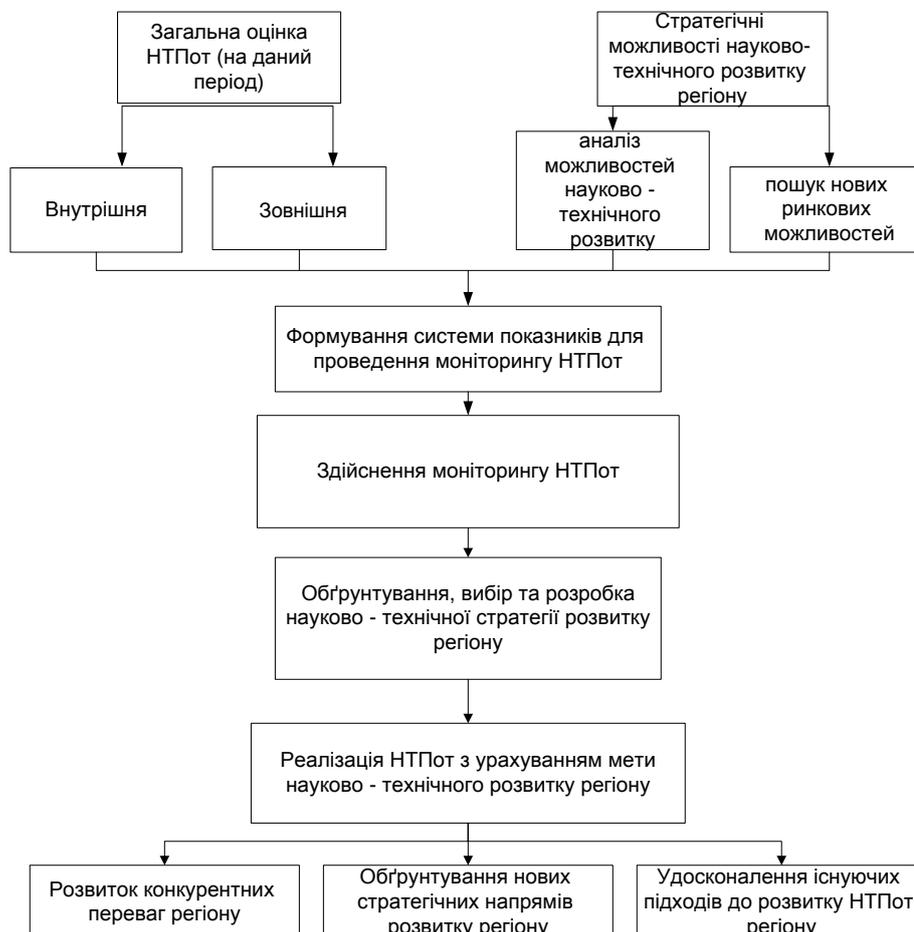


Рис. Схема моніторингу науково-технічного потенціалу регіону

Проведення моніторингу на регіональному рівні ґрунтується на системі показників, що повинні забезпечити комплексний підхід до вивчення НТПот кожного регіону окремо.

Методологія побудови системи показників, що характеризують НТПот, повинна задовольняти певну сукупність вимог. До них можна віднести:

підпорядкування всієї системи і її складових поставленому завданню дослідження;

взаємозалежність системи показників;

логічна послідовність розташування показників підсистем і системи в цілому;

відбір найбільш істотних ознак, що впливають на дані показники;

система показників повинна комплексно, різнобічно характеризувати досліджуване явище;

оптимальна компактність системи;

пристосованість системи показників до діючого статистичного обліку й звітності.

На регіональному рівні така система показників повинна включати: а) показники, що підлягають подальшому узагальненню у системі показників державного рівня; б) показники, необхідність розробки яких обумовлюється споживачами регіонального управління.

Виходячи з цього, буде доцільним сформувати систему показників, що включає чотири блоки: показники соціально-економічного розвитку; показники наукової діяльності; показники інноваційної діяльності та показники ефективності науково-технічного й інноваційного розвитку.

Показники першого блоку будуть характеризувати сферу життєдіяльності регіону, основні ресурси, які має регіон, рівень життя й зайнятість населення, економічний і виробничий потенціали, фінансовий стан, демографічну ситуацію, екологію, правопорядок і т. д. Це дасть змогу проводити комплексний аналіз стану й розвитку економіки регіону, вимірювати темпи його економічного зрос-



тання (обсяг реалізованої товарної продукції промисловості й сільського господарства, обсяг будівельно-монтажних робіт і запровадження в дію основних виробничих фондів), визначати місце регіону в територіальному поділі праці, економіці країни в цілому.

Другий блок показників повинен включати показники організаційної структури науки, кадрів науки та їхньої підготовки, фінансування науки, матеріально-технічного й інформаційного забезпечення досліджень і розробок (основні засоби й нематеріальні активи наукових організацій, центри колективного користування науковим устаткуванням).

Блок інноваційної діяльності формуватиметься за ресурсними групами показників: кадровий потенціал, інноваційні організації, джерела інформації для інновацій, коопераційні зв'язки в інноваційній діяльності, інноваційний клімат, витрати на технологічні інновації, технологічний обмін усередині країни й з іншими країнами, інноваційна інфраструктура. Це дасть змогу визначити рівень інноваційної продукції, проводити оцінку впливу інновацій на результати виробничої діяльності.

Останній блок системи становлять результуючі показники ефективності науково-технологічного й інноваційного розвитку регіону: показники динаміки регіональних макроекономічних показників, показники ефективності регіонального виробництва, технологічної структури і якості економічного зростання.

Таким чином, до складу пропонованої системи показників, що націлена на комплексну характеристику НТПот регіону, увійдуть як первинні показники, що відбиваються в діючій статистичній звітності, так й розрахункові показники, визначені завданнями моніторингу, що дасть змогу комплексно оцінити як рівень НТПот регіону, так й відстежувати результати у взаємозв'язку регіон – країна.

Наук. керівн. Серова І. А.

Література: 1. Дидченко О. И. О современном состоянии научно-техническом потенциале Украины // Механизм регулирования экономики. – Сумы: Сумской государственный университет, 2003. – №1. – С. 79 – 87. 2. Науково-технічний потенціал України: структура, динаміка, ефективність (1991 – 1998). – К.: Центр досліджень науково-технічного потенціалу та історії науки ім. Г. М. Доброва НАН України, 1998. – 46 с. 3. Россоха В. В. Методика оцінювання потенціалу інновацій // Актуальні проблеми економіки. – 2005. – №5(47). – С. 68 – 75. 4. Захарьев В. В. Инновационные вызовы для системы образования в условиях экономики знаний // Инновации. – 2006. – №11. – 0,3 п. л. 5. Методология анализа научно-технического потенциала и государственных научных программ [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.econ.msu.ru/cmt2/lib/a/557-File/Zaharev2006>. 6. Алексеев А. С. Информационные ресурсы и технологии начала XXI века // Эко. – 2000. – №6. – С. 84 – 101.

Селютіна Ю. В.

УДК 657.6:336

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ КОНТРОЛЮ ЯКОСТІ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ

Аудит фінансової звітності є нелегким і трудомістким процесом. Він потребує ретельної та якісної перевірки наявності та використання активів підприємства, джерел їх формування і результатів господарської діяльності. Виходячи з вищесказаного, є необхідність у створенні більш ефективної системи контролю якості аудиту фінансової звітності, чим і зумовлюється актуальність даної теми.

Метою статті є розгляд основних напрямків підвищення контролю якості аудиту фінансової звітності. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначитись зі складовими якості аудиторських послуг, чинників, які впливають на неї, розглянути основні напрямки вдосконалення якості аудиту за допомогою зовнішнього та внутрішнього контролю.

Дослідженням даного питання займалися такі науковці, як Л. Гажієнко, А. Редько, А. Афонін, Т. Калінська, С. Прохорчук, Л. Церетелі, В. Новосьолов, В. Лісіна та ін. [1 – 4]. Але незважаючи на приділення великої уваги, це питання є і на сьогоднішній день відкритим.

Під якістю аудиторських послуг слід розуміти системне виконання реальної професійної незалежності, вимог діючого законодавства та стандартів аудиту, дотримання Кодексу професійної етики та професійної діяльності у сфері аудиту [4].

Контроль за якістю аудиту можна поділити на зовнішній та внутрішній. Для зручності розгляду напрямків вдосконалення якості аудиту фінансової звітності автором запропонована схема (рисунок).

© Селютіна Ю. В., 2009

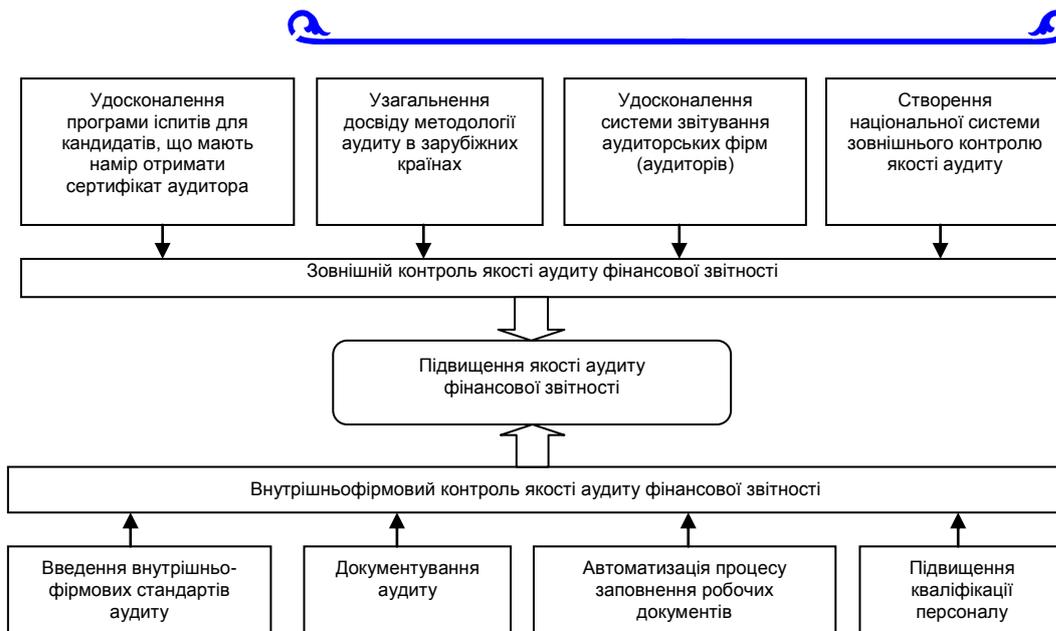


Рис. Загальна схема підвищення якості аудиту фінансової звітності

Суб'єктами зовнішнього контролю якості аудиту є Контрольно-реєстраційна комісія АПУ, комісія контролю якості аудиту, комісія САУ з контролю за дотриманням стандартів аудиту і Кодексу професійної етики та аудиторів, що залучаються цією комісією для здійснення ініціативного контролю якості аудиту.

Зовнішній рівень контролю якості аудиторської діяльності забезпечується проведенням попереднього, поточного й наступного контролю. Система попереднього зовнішнього контролю якості аудиту включає здачу претендентами кваліфікаційного іспиту на право одержання сертифікату аудитора і постійне вдосконалення професійних знань сертифікованих аудиторів. Поточний і наступний контроль якості аудиту на зовнішньому рівні здійснюється шляхом організації постійного нагляду АПУ за діяльністю аудиторських фірм (аудиторів).

Удосконалення якості аудиту фінансової звітності за допомогою зовнішнього контролю можливо за такими напрямками [1]:

розширення програмного змісту іспиту для кандидатів, що мають намір отримати сертифікат аудитора, вдосконалення форми його проведення і методичного забезпечення відповідно до кращого європейського і міжнародного досвіду;

узгальнення досвіду методології аудиту в зарубіжних країнах, підвищення результативності наукових досліджень у галузі аудиту;

удосконалення системи звітування аудиторських фірм (аудиторів), що має стати не тільки основою для формування об'єктивних статичних даних про стан аудиту в країні та його результати, але й сприяти виявленню факторів ризику в діяльності аудиторських фірм, що, у свою чергу, є важливим аспектом організації інформаційного забезпечення зовнішнього контролю якості аудиту; створення національної системи зовнішнього контролю якості аудиту на основі розробки концептуальних основ її побудови з урахуванням факторів місця й часу та використання Рекомендацій щодо забезпечення якості аудиту в країнах Європейського Союзу, розроблених Комісією Європейського співтовариства, і позитивного досвіду зарубіжних країн. На шляху створення такої системи необхідно розв'язати ряд питань на законодавчому і нормативному рівнях; провести роботу щодо організації кваліфікаційного та інформаційного забезпечення системи зовнішнього контролю, впровадженню системи спеціальної професійної підготовки з питань контролю забезпечення якості аудиторської діяльності для осіб, що мають намір здійснювати перевірку роботи аудиторських фірм (аудиторів); на компромісній основі з урахуванням собівартості зовнішнього контролю вирішити питання щодо визначення величини циклу повного охоплення перевіркою суб'єктів аудиту.

Організація зовнішнього контролю, безумовно, підвищить відповідальність аудиторів. Проте це не забезпечить повну відповідну якість аудиторських послуг. Тому дієвим засобом підвищення якості також є внутрішній контроль усередині аудиторської фірми.

Забезпечення внутрішнього контролю якості аудиту фінансової звітності можливо здійснити за допомогою стандартизації усередині аудиторської фірми, документування аудиту, автоматизації процесу заповнення робочих документів та підвищення кваліфікації персоналу.

Сьогодні робота зі створення внутрішньофірмових стандартів тільки започатковується. При розробці власних стандартів не варто обмежуватись загальними фразами, тобто повторювати вимоги, що вже закріплені законами або Міжнародними стандартами аудиту. Перелік стандартів кожна аудиторська фірма, безумовно, визначить для себе індивідуально [5].

Крім внутрішньої стандартизації запорукою професійного надання аудиторських послуг є налагоджений процес формування документації з аудиту, наявність якої, з одного боку, дає змогу аудитору у разі необхідності захистити сумлінність виконання своїх обов'язків, а з іншого – документування процедур аудиторської перевірки створює базу для контролю якості аудиторських перевірок [2].



Актуальним питанням на сьогоднішній день є автоматизація складання робочих документів аудитора. На превеликий жаль, як свідчить практика, вітчизняні аудитори не завжди складають робочі документи або їх складання має формальний характер. Передусім це зумовлено браком часу, який аудитор відводить на перевірку, та ціною політикою, що склалася на ринку аудиторських послуг. За обсягом роботи складання робочих документів становить найбільшу частку в аудиторській перевірці.

Однак проблеми автоматизації та систематизації аудиторської діяльності накопичуються та лягають важким тягарем на кропітку працю аудитора.

Серед малочисельного вибору завершених програмних продуктів деякі з них певною мірою дають змогу аудитору автоматизувати такі етапи аудиту фінансової звітності, як планування перевірки, отримання аудиторських доказів, підготовка звітності на заключному етапі. Одним з найдосконаліших з існуючих програмних продуктів є "IT Auditor: Аудитор", про що свідчать його широкі функціональні можливості: автоматичне заповнення робочих документів даними бухгалтерського обліку, які імпортовано в програму з бухгалтерських програм клієнта, що забезпечує суттєве зниження часових витрат на документування процедур, які виконуються [3].

Успіх контролю якості аудиторських послуг залежить від системності заходів та відкритості їх результатів у поєднанні з просвітницькою роботою професійних аудиторських організацій та АПУ серед бізнес-кіл та урядових органів виконавчої влади.

Таким чином, запропоновані напрямки здійснення зовнішнього та внутрішнього контролю забезпечуть підвищення якості аудиторської діяльності та аудиту. Це, в свою чергу, призведе до зниження скарг клієнтів на низьку якість аудиторських послуг та підвищить рівень довіри до інформації, наданої аудиторами.

Наук. керієн. Мултанівська Т. В.

Література: 1. Афонін А. С. Організаційні аспекти вдосконалення аудиторської діяльності / А. С. Афонін, Т. А. Калінська, С. В. Прохорчук // Бізнес-навігатор. – 2008. – №1. – С. 89 – 96. 2. Лісіна В. Документування аудиту як складового елементу системи контролю якості аудиторських послуг // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – №9. – С. 41 – 45. 3. Назначение и основные функциональные возможности программы IT Auditor: Аудитор v 1.9.1: Информационный бюллетень. – М.: КСБ "Мастер-Софт", 2008. – 22 с. 4. Редько А. Качество аудиторских услуг: философия и мифология // Учет и аудит. – 2009. – №1. – С. 47 – 55. 5. Церетелі Л. Г. Актуальні питання якості аудиту та її зовнішнього контролю / Л. Г. Церетелі, В. Н. Новосьолов // Аудитор України. – 2006. – №10. – С. 20 – 26.

Щербакова С. С.

УДК 657.6

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

МЕТОДИЧНІ РЕКОМЕНДАЦІЇ ДО ПРОВЕДЕННЯ РЕВІЗІЙ ЗА РИЗИКАМИ ЙМОВІРНОСТІ ДОПУЩЕННЯ ФАКТІВ ШАХРАЙСТВА

Соціально-економічні перетворення, що відбуваються в Україні останіми роками, стосуються практично усіх управлінських функцій держави, у тому числі й контрольних. Перехід до ринкових відносин і, як наслідок, – послаблення втручання держави в економіку, призвели до недооцінювання ролі контролю в успішному господарюванні підприємств і установ та недостатньої уваги до стану державного контролю, особливо у бюджетній сфері.

Посилення контролю з боку держави за раціональним та ефективним використанням фінансових та матеріальних ресурсів бюджетними установами набуває останніми роками першочергового значення, оскільки кількість порушень у бюджетній сфері залишається настільки значною, що потребує безперервного контролю за ефективністю управління бюджетними коштами.

Процеси, які відбуваються зараз у сфері державного фінансового контролю, засвідчують нагальну необхідність перегляду правових і організаційних засад підходів до основних напрямів контрольної діяльності.

Питання удосконалення державного фінансового контролю досліджувалось багатьма українськими вченими, серед яких особливо необхідно виділити таких, як І. Рубан, Ю. Футоранська, В. Шевчук [1 – 3]. Але ніхто з цих авторів не приділяв уваги проведенню ревізій за ризиками ймовірності допущення фактів шахрайства.

© Щербакова С. С., 2009



Основним завданням дослідження є розробка методичних рекомендацій до проведення ревізій за ризиками ймовірності допущення фактів шахрайства.

Основним критерієм відбору стратегічних напрямків діяльності контрольно-ревізійних служб має бути показник ризику ймовірності допущення фактів шахрайства. На підставі цих даних потрібно на законодавчому рівні надати право органам Державної контрольно-ревізійної служби (далі – ДКРС) самостійно визначати доцільність проведення ревізії та відмовляти у проведенні ревізії будь-якому органу влади при відсутності суттєвих ризиків у діяльності об'єкта контролю.

Що ж таке взагалі ризик? Ризик – це можлива небезпека. Тоді ризик ймовірності допущення фактів шахрайства – це можливість виявлення у діяльності підконтрольного об'єкта порушення фінансово-бюджетної дисципліни. Тобто цей ризик показує, наскільки велика можливість виявлення в бюджетній установі порушень.

Для впровадження проведення ревізій за ризиками ймовірності допущення фактів шахрайства, необхідно запровадити розрахунок ризику.

Автором статті пропонуються методичні рекомендації до розрахунку ризику ймовірності допущення фактів шахрайства.

Розрахунок ризику можливо зробити на основі порівняльного аналізу співвідношення виявлених в процесі попередньої перевірки порушень у даній установі з найбільш поширеними порушеннями фінансово-бюджетної дисципліни в Україні.

Нижче наведені методичні рекомендації до розрахунку ризику ймовірності допущення фактів шахрайства.

Етапи розрахунку ризику ймовірності допущення фактів шахрайства:

формування множини найбільш поширених порушень фінансово-бюджетної дисципліни в Україні;

формування множини порушень, які були виявлені під час останньої ревізії в даній бюджетній установі;

знаходження за допомогою коефіцієнта порівняння співвідношення виявлених у процесі попередньої перевірки порушень у даній установі з найбільш поширеними порушеннями фінансово-бюджетної дисципліни України;

висновок про ймовірність допущення порушення фінансово-бюджетної дисципліни даною бюджетною установою за отриманими значеннями коефіцієнта порівняння.

Першим кроком формуємо множину найбільш поширених порушень:

$$P = \{ \dots; \dots; \dots; \dots \} = N, \quad (1)$$

де N – загальна кількість порушень.

Другим кроком формуємо множину виявлених порушень у даній бюджетній установі:

$$BP = \{ \dots; \dots; \dots; \dots \} = n, \quad (2)$$

де n – кількість виявлених порушень у даній бюджетній установі.

Наступним кроком вводимо поняття коефіцієнта порівняння:

$$k = n / N, \quad (3)$$

де k – коефіцієнт порівняння.

Якщо значення коефіцієнта порівняння буде більше або дорівнювати 0,5 то ризик ймовірності допущення фактів шахрайства буде великим і ця установа повинна бути включена до програми проведення ревізії. Якщо значення коефіцієнта порівняння буде менше 0,5, то в такій установі ризик ймовірності допущення фактів шахрайства буде невеликим і ця установа може не включатися в програми ревізії.

На підставі цього показника можливо виявити, наскільки існує можливість існування порушень фінансово-бюджетної дисципліни в даній установі. Чим ближче коефіцієнт порівняння до 1, тим більша можливість знайдення порушень у даній установі, і навпаки – чим ближче до 0, тим менша можливість знайдення порушень.

Розрахунок ризику ймовірності допущення фактів шахрайств має на меті зробити відбір об'єктів контролю більш обґрунтованим, ніж це існує зараз, оскільки на сьогодні відбір об'єктів контролю для перевірки немає пріоритетності.

Розрахуємо ризик ймовірності допущення фактів шахрайства на прикладі бюджетної установи.

Для початку формуємо множину найбільш поширених порушень, розрахунок робимо за формулою (1):

P = {1} порушення вимог Бюджетного кодексу в частині нецільового використання бюджетних коштів, взяття до сплати зобов'язань понад затверджені асигнування, відволікання бюджетних коштів у довготривалу дебіторську заборгованість тощо;

2) зайве витрачання бюджетних коштів внаслідок оплати завищених обсягів та вартості виконаних робіт і наданих послуг;

3) витрачання бюджетних коштів на придбання меблів, обладнання, автотранспорту та інших матеріальних цінностей з перевищенням граничних нормативів, а також на утримання автотранспорту понад встановлені ліміти;

4) незаконна передача державного та комунального майна суб'єктам недержавної форми власності;

5) незастосування обов'язкових процедур державних закупівель;



- 6) заниження вартості активів внаслідок непроведення індексацій, а також у результаті неприбуткування придбаного майна та лишків товарно-матеріальних цінностей;
- 7) не проведення в установах інвентаризації основних засобів, нематеріальних активів, товарно-матеріальних цінностей, коштів і документів, розрахунків та інших статей балансу;
- 8) порушення, пов'язані з нарахуванням та виплатою заробітної плати, та інші порушення в питаннях оплати праці;
- 9) порушення правильності і своєчасності розрахунків з органами соціального страхування;
- 10) порушення правильності розрахунків за комунальні послуги;
- 11) порушення ведення касової дисципліни;
- 12) порушення ведення розрахункової дисципліни;
- 13) порушення бюджетної дисципліни в частині отримання та використання коштів спеціального фонду;
- 14) порушення, які стосуються збереження та використання державного майна;
- 15) порушення в складанні фінансової звітності;
- 16) інші порушення бюджетної дисципліни} = 16.

Наступним кроком формуємо множину виявлених порушень у бюджетній установі за формулою (2):

- BP = {1) порушення правильності і своєчасності розрахунків з органами соціального страхування;
2) порушення правильності розрахунків за комунальні послуги;
3) порушення ведення касової дисципліни;
4) порушення ведення розрахункової дисципліни} = 4.

Останнім кроком розрахунку ризику ймовірності допущення фактів шахрайства в бюджетній установі буде розрахунок коефіцієнта порівняння за формулою (3):

$$k = 4/16 = 0,25$$

Значення коефіцієнта порівняння менше 0,5, це говорить про те, що ризик ймовірності допущення фактів шахрайства в бюджетній установі є невеликим і ця установа може не включатися в програму ревізії.

Розрахунок ризику ймовірності допущення фактів шахрайства має на меті удосконалення державного фінансового контролю. Упровадження в практику розрахунку ризику ймовірності допущення фактів шахрайства зробить відбір об'єктів контролю та розподілу термінів проведення ревізії обґрунтованими.

Наук. керівн. Голуб Ю. О.

Література: 1. Рубан І. Час незворотніх перемін настав // Фінансовий контроль. – 2007. – №4(39). – С. 50 – 52. 2. Фугоранська Ю. Окремі аспекти державного регулювання у сфері внутрішнього фінансового контролю в Україні // Фінансовий контроль. – 2006. – №2(31). – С. 20 – 22. 3. Шевчук В. О. Становлення та розвиток системи Державного фінансового контролю в Україні // Фінанси України. – 2007. – №5. – С. 19 – 21.

Васильєва Ю. В.

УДК 657.6:336

Студент 5 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ШЛЯХИ ВДОСКОНАЛЕННЯ АУДИТУ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Сучасні умови переходу до ринкових відносин вимагають формування нової концепції сутності й змісту аудиту фінансової звітності, спрямованої на задоволення інформаційних потреб не узагальненого, а конкретного користувача.

Спираючись на дані бухгалтерського обліку як систему суцільного, безперервного і документального оформлення господарських процесів, впорядкованого узагальнення інформації про стан майна і зобов'язань підприємства, фінансова звітність відображає і дозволяє оцінювати результати

© Васильєва Ю. В., 2009

діяльності, прогнозувати напрямки підвищення ефективності і сприяє виробленню і прийняттю необхідних управлінських рішень. Фінансова звітність повинна бути правдивою, повною і неупередженою, складеною відповідно до національних Положень (стандартів) бухгалтерського обліку, які не суперечать міжнародним стандартам. Аудит фінансової звітності і представлення незалежної думки аудитора про фінансов стан підприємства є важливим достовірно перевіреним джерелом для надання інформації користувачам у процесі прийняття рішень повної, достовірної інформації про фінансову діяльність, фінансові результати й рух грошових засобів підприємства. Тому вибрана тема є актуальною.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо вдосконалення аудиту фінансової звітності.

Для виконання поставленої мети в роботі були вирішені такі завдання:

проаналізовано порядок дослідження аудитором можливих порушень у клієнта;

розроблено рекомендації до вдосконалення інструментарію у проведенні аудиту фінансової звітності згідно з МСА.

Проблеми дослідження та вдосконалення аудиту фінансової звітності висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених, таких, як Р. Адамс [1], Ф. Ф. Бутинець [2], М. Т. Білуха [3], К. Редько [4], Б. Ф. Усач [5], які показали, що аудит фінансової звітності має достатнє історичне значення як у розвинутих країнах Заходу, так і на Україні. Але деякі автори як зарубіжні, так і вітчизняні не повною мірою розкривають сутність аудиту фінансової звітності, що потребує подальшого дослідження для більш повного висловлення своєї думки щодо сутності аудиту фінансової звітності.

У процесі проведення аудиту всі дії аудитора спрямовані на досягнення головної мети аудиторської перевірки – формування об'єктивної думки про достовірність фінансової звітності.

При аудиті достовірності фінансової інформації, правильності ведення бухгалтерського обліку аудитори повинні виявляти факти відхилення даних бухгалтерського обліку та неправильного складання форм звітності.

Тому перш ніж висловлювати свою думку про достовірність фінансової інформації аудитор виконує ряд процедур, які дають змогу отримати реальну характеристику об'єктів контролю, а потім (зіставленням отриманих ним даних з поданими підприємством) виявляє помилку або шахрайство, встановлює винних у цьому і показує, до яких наслідків це призвело.

У деяких країнах існують "золоті" правила аудиторів щодо виявлення відхилень: намагатись з'ясувати причину відхилень; відчувати особисту відповідальність за виявлення шахрайства; не слід питання довіри до людей розглядати тільки залежно від їх становища в суспільстві; при виявленні потенційних проблем посилити контроль з метою зниження ризику; не припускати думки, що шахрайство неможливе на цьому підприємстві; знати ситуації, які супроводжуються значним ризиком шахрайства та їх ознаки.

Окрім виявлення помилок, шахрайств та формування думки про фінансову звітність підприємства аудитор також повинен розробити методичні рекомендації до усунення виявлених помилок та надати їх керівництву підприємства, що перевіряється. Порядок дослідження аудитором можливих порушень у клієнта, який автор статті вважає найбільш доцільним, представлено на рисунку.



Рис. Послідовність дослідження аудитором можливих порушень у клієнта



Зібрана інформація й результати аудиторських процедур, починаючи з ознайомлення й закінчуючи перевіркою окремих рахунків і звітних форм, відбиваються в окремих робочих документах аудитора. Для того щоб аудитор мав повне подання про річну звітність, можна скласти зведений документ, що узагальнює важливі моменти перевірки, які впливають на думку аудитора.

Одержавши й оцінивши всі необхідні дані в процесі аудиту, перед складанням висновку й звіту з проведеної перевірки аудитор повинен одержати за підписом керівника підприємства-клієнта спеціальний лист.

Такий документ у різних літературних джерелах називають по-різному: лист-подання (Р. Адамс, М. Беніс, Д. Р. Кармайкл); рекомендаційний лист (Р. Монтгомери); лист-пояснення управлінського персоналу (згідно МСА 580 "Пояснення управлінського персоналу").

Аудитор повинен одержати письмове підтвердження, що керівництво підприємства визнає свою відповідальність за вірогідність представленої фінансової звітності, за те, що було надано аудиторіві всю необхідну інформацію, що є точною і повною, а також мати екземпляри підписаної керівництвом звітності.

Метою такого листа від керівництва, на думку автора, є надання мінімальних запевнень і гарантій аудиторів, що:

за фінансову звітність і дотримання загальноприйнятих принципів її складання повністю відповідає керівництво підприємства;

фінансова звітність є повною, тобто відсутні незареєстровані операції;

перевірена аудитором фінансова звітність не містить істотних помилок, перекручувань, шахрайства;

аудиторіві була представлена вся необхідна фінансова документація й інші дані, що стосуються контрольованого звітного періоду;

аудиторіві був забезпечений вільний доступ до всіх облікових даних, протоколів зборів акціонерів і засідань ради директорів;

усі усні запевнення керівництва підприємства, висловлені аудиторіві, правильні.

Виходячи з викладеного, автор вважає за доцільне такий лист від керівництва назвати "Лист-підтвердження", оскільки основна ідея цього документа – додаткове підтвердження керівництвом своєї відповідальності за перевірену аудитором фінансову звітність. Лист-підтвердження може бути складений й підписаний керівництвом або складений аудитором і підтверджений підписами керівників підприємства у вільній формі.

Еквівалентом листа може бути офіційний протокол засідання ради директорів, у якому висвітлюється обговорення питань про відповідальність керівництва підприємства за фінансову звітність. Його слід направляти аудиторіві в строки, максимально наближені до закінчення аудиторської перевірки. Лист і висновок мають однакову дату. Відсутність подібного листа-підтвердження дає підставу аудиторіві вважати обсяг перевірки обмеженим і видати аудиторський висновок, що відрізняється від безумовно позитивного. Аудитор може спробувати одержати необхідні докази відповідальності керівництва, направивши йому лист з основними запевненнями, отриманими в ході перевірки.

Відсутність відповіді на такий лист розглядається як згода з його змістом. Тому лист має застереження про те, що підприємство дає відповідь лише за тими питаннями, за якими воно не погоджується з аудитором. Такий підхід використовується лише у виняткових випадках. Однак цей досвід корисний для застосування в українській аудиторській практиці. Після цього аудитор повинен скласти звіт й аудиторський висновок про перевірену ним фінансову звітність (ці питання регламентуються МСА 700, МСА 700 А, МСА 800) [6].

Крім того, якість аудиторської перевірки фінансової звітності можна покращити завдяки створенню і функціонуванню ефективної системи внутрішнього контролю на підприємствах, які виступають замовниками аудиту. Сучасні вимоги до аудиту включають обов'язкове вивчення й оцінку структури внутрішнього контролю для планування обсягів, видів і тестів контролю та підтвердження звітності. Це дає змогу раціонально організувати процес перевірки, забезпечує найкращі результати при найменш можливому рівні ризику, тобто чим вище організація системи внутрішнього контролю, тим вища якість проведеної перевірки.

Таким чином, одержані результати можуть бути використані для вдосконалення аудиту фінансової звітності підприємства, раціоналізації процесу аудиторської перевірки.

Наук. керівн. Мултанівська Т. В.

Література: 1. Адамс Р. Основы аудита. – М.: Аудит, "ЮНИТИ", 1995. – 398 с. 2. Бутинець Ф. Ф. Аудит: Підручник для студентів спеціальності "Облік і аудит" вищих навчальних закладів. – 2-е вид., перероб. та доп. – Житомир: ПП "Рута", 2002. – 672 с. 3. Белуха Н. Т. Аудит: Учебник. – К.: Знання, 2000. – 768 с. 4. Редько К. О. Методологічні основи аудиту фінансової звітності господарських товариств // Статистика України. – 2002. – №2. – С. 67 – 68. 5. Усач Б. Ф. Аудит за міжнародними стандартами. – К.: Знання, 2005. – 247 с. 6. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року/ Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидце, Л. Й. Юрківська, С. О. Куликов. – К.: ТОВ "ІАМЦ АУ "СТАТУС", 2006. – 1152 с.

МОТИВАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Активна і змотивована поведінка людини в економічному середовищі перетворюється в критичний ресурс підприємства і в основний об'єкт уваги менеджерів. Людьми в будь-якій організації поки що керують теж люди, які є частиною персоналу організації і одночасно виконують функції суб'єктів управління. Таким чином, всі співробітники організації – це одночасно і об'єкти, і суб'єкти функції мотивації.

Мотивація як "процес спонукання себе та інших людей до діяльності для досягнення цілей" має велике значення в трудовому житті людей.

В умовах розвитку глобалізації світових процесів і трансформацій суспільства, які сьогодні визначають економічну реальність, особливе значення набуває виділення системи факторів, які б визначали мотиваційну спрямованість персоналу вітчизняних підприємств.

Таким чином, диверсифікація регіональних інтересів, внутрішні територіальні відмінності в рівнях соціально-економічного розвитку, якість життя населення, зайнятість, умови підприємництва тією чи іншою мірою притаманні більшості країн світу. Вони визначаються внутрішньою соціально-економічною політикою, обумовленою політичним устроєм, культурно-етнічним середовищем та іншими зовнішніми чинниками [1].

Зовнішні і внутрішні фактори формуються на двох рівнях, залежно від яких можна виділити загальні і локальні фактори.

Загальні внутрішні фактори мотивації визначаються основними характеристиками організаційної системи підприємства, які зумовлюють його соціально-економічну стратегію і тактику. Локальні внутрішні фактори особливі для кожного конкретного колективу і створюються протягом тривалого часу, ґрунтуючись на існуючих традиціях і звичаях [1].

Вплив особистих інтересів, мотивів на трудову мотивацію колективу визначає необхідність виділення окремої групи факторів трудової мотивації – індивідуальних факторів. Вони складаються з переліку основних соціально-психологічних характеристик людини.

Інтегруючий фактор мотиваційної спрямованості персоналу – це культура. Немає перебільшення у твердженні, що економіка стає на шлях прогресу лише за умови досягнення певного рівня культури [2, с. 7]. Тому введення категорії "культура" в систему факторів і умов формування мотиваційної спрямованості дає можливість відобразити існування і вплив такого явища, як розвиток факторів і умов формування мотиваційної спрямованості.

Без сумніву, регуляторами людської поведінки в будь-якому суспільстві є, насамперед, цінності і норми, а орієнтація на ті чи інші цінності лежить в основі й управлінської діяльності [2, с. 77 – 78].

Культура суспільства відповідає рівню зовнішніх факторів мотивації, культура підприємства – внутрішнім, а культура рівня особистості – це індивідуальний рівень формування факторів. Кожен рівень окремо і всі разом взаємодіють один з одним, і в процесі взаємодії вони утворюють систему факторів та умов формування мотиваційної спрямованості персоналу.

У третьому тисячолітті змінюється уявлення про те, що таке найманий працівник. Люди вже не ходять на роботу тільки тому, що зобов'язані це робити. Вони працюють, тому що прагнуть цього. Люди сприймають роботу як невід'ємну частину свого життя в тому випадку, коли зацікавлені в результатах діяльності компанії не менше, ніж у власних результатах.

У століття інформації основним ресурсом підвищення конкурентоспроможності компанії стає людський капітал. Фінанси та технології як і раніше дають їх володарям певні переваги, але лише на деякий час. Фінансовий капітал, який на початку ХХ століття забезпечував компаніям перевагу, став доступнішим. Технології, володіння якими в середині минулого століття робило компанію конкурентоспроможною, тепер можна легко підробити.

Стає справедливим гасло: "Кадри вирішують все".

Керівники, які навчаються розуміти природу людини і цінність людського капіталу, забезпечать своїм компаніям процвітання.

Наук. керівн. Ястремська О. М.

Література: 1. Наумік К. Г. Фактори мотивації сучасного трудового колективу // Коммунальное хозяйство городов: Научн.-техн. сб. Вып. 31. Сер. "Экономические науки". – К.: Техніка, 2001. – С. 205 – 209. 2. Дороніна М. С. Культура спілкування ділових людей: Посібник для студентів гуманітарних факультетів вищих навчальних закладів. – К.: Видавничий дім "KM Academia", 1998. – 192 с. 3. Завадський І. Фактори мотивації персоналу в менеджменті / І. Завадський, Л. Червинська // Економіка України. – 1999. – №9. – С. 53 – 59.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

УПРАВЛІННЯ ПРОЦЕСОМ ТРАНСФЕРУ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

Розвиток й ідентифікація сучасного виробництва повинні цілком базуватися на нових рішеннях в галузі технології, техніки, організаційних форм, економічних методів господарювання, тобто різних технологічних інноваціях, що впроваджуються у виробництво. Тільки радикальні заходи, спрямовані на впровадження нових технічних і технологічних рішень, сучасних виробничих процесів, здатних випускати конкурентоспроможні товари, дозволять економіці України вийти з кризи, а підприємствам – збалансовано працювати у ринковій економіці.

Сучасний світовий досвід репрезентує трансфер технологій як механізм майбутнього, який знайшов своє певне відображення в працях авторів: Д. Аліка, Д. Вілда, Ж. Ганслера, Д. Гібсона, В. О. Василенка, В. Ф. Гриньова, В. П. Ільчука, І. П. Макаренка, Є. М. Сича, Д. М. Стеченко, В. Г. Шматко. У роботах цих авторів висвітлюються проблеми впровадження трансферу технологій у ринкову економіку держав, актуальні проблеми організації та управління інноваційними процесами; прогнозування, планування і забезпечення інноваційних планів; реалізація технологічних інновацій та їх ефективність.

Харківська область протягом багатьох десятиріч виконує роль інноваційного центра України завдяки розвиненій високотехнологічній індустрії та зосередженому в регіоні потужному інтелектуальному потенціалу. Тому розробка регіональної політики створення ефективної системи підтримки розвитку високотехнологічних підприємств є для економіки області надзвичайно актуальним.

У Харківській області розроблена і діє з 2006 року "Програма науково-технічного та інноваційного розвитку регіону на період до 2015 року", в рамках якої передбачено створення регіональних інноваційних центрів, технологічних бізнес-інкубаторів та центрів трансферу технологій. Пріоритетними напрямками розвитку економіки Харківської області є такі інноваційні високотехнологічні та наукоємні галузі: авіаційна промисловість, космічна галузь, енергомашинобудування; фармацевтична промисловість, нано- та біотехнології.

Подальшому розвитку інноваційних процесів в економіці області повинна сприяти реалізація в області пілотного проекту "Створення регіональної інноваційної системи на період до 2013 року", що передбачає комплексний підхід до формування в області інституціональних, економічних та інформаційних умов, що утворюють необхідну основу для активізації інноваційної діяльності в області та її сталого розвитку.

У Харківській області на сьогоднішній день існує ціла низка позитивних прикладів створення центрів трансферу технологій як елементів регіональної інноваційної системи. До них відносяться: Харківський регіональний Центр трансферу технологій; Українсько-німецький центр адаптації високотехнологій (САНТ); Науково-виробничий центр "Силіконова долина" як приклад співпраці освітньої установи (НТУ "ХПІ") і провідної бізнес-структури (компанія "Телесенс"); індустріальний парк "Рогань" як перспективне місце для розташування науково-дослідних центрів, лабораторій та високотехнологічних підприємств; програма "Інноваційні регіони Європи" (ІРЕ) як механізм приєднання регіонів України до інноваційних програм ЄС [1].

Проте існує ціла низка проблем, що перешкоджають ефективному подальшому інноваційному спрямованому розвитку регіону. До них можна віднести відсутність сформованої законодавчої бази у сфері захисту прав інтелектуальної власності, а також недостатнє фінансування з боку держави, що зумовлено як непослідовністю державної політики, так і складним кризовим становищем економіки в цілому.

Особливістю сучасного етапу розвитку інноваційної діяльності є утворення у великих організаціях науково-технічних комплексів, що поєднують дослідження і виробництво.

Особливо помітно ця тенденція виявляється в інноваційній політиці американських машинобудівних корпорацій, що концентрують свої зусилля на розробці й виробництві продукції високої конструкторської і технологічної складності (радіоелектронна техніка, особливо ЕОМ та мікропроцесори, засоби зв'язку, авіакосмічна техніка, енергетичне устаткування, засоби автоматизації виробництва тощо) [2].

Варто очікувати, що на етапі підйому економіки зазначена тенденція почне виявлятися в інноваційній політиці промислових підприємств України, тому що час вимагає створення нових поколінь наукоємної продукції, розробки і впровадження технологічних процесів на рівні світових стандартів.



Таким чином, з огляду на тенденції, що склалися на світовому та вітчизняному ринках наукомістких технологій, великим промисловим підприємствам слід вже сьогодні розглядати перспективи створення підрозділів, що будуть займатися комерціалізацією об'єктів інтелектуальної власності та трансфером технологій, або розробляти схеми взаємодії з інноваційними брокерами щодо трансферу технологій. Проте недосконалість законодавства підвищує ризики підприємств при залученні до процесу трансферу третіх осіб. Отже, найбільш вірогідним залишається варіант створення у власній структурі підрозділу, що й буде займатися цими питаннями. У такому випадку підприємство отримує низку переваг, до яких можна віднести централізацію процесів розробки, оцінки та реалізації інновацій; можливість отримати достовірнішу інформацію щодо економічної ефективності трансферу та його обґрунтованості, порівняно з власними НДДКР; а також скласти більш реальний та обґрунтований бізнес-план реалізації інноваційного проекту, тим самим дати змогу підвищити ринкову вартість, а, відповідно, й ефект від реалізації технології.

Отже, Харківський регіон має величезний потенціал задля реалізації стратегії інноваційного розвитку. Проте, оскільки держава не здатна достатньою мірою забезпечити фінансування та законодавчу підтримку інноваційно активних підприємств, вони мають, за прикладом інших розвинених країн, самостійно займатися створенням та розвитком підрозділів з комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та трансферу технологій, аби забезпечити собі високий рівень конкурентоспроможності та здатності задовольнити попит споживачів як у матеріально-технічній, так і в науковій продукції.

Наук. керівн. Ястремська О. М.

Література: 1. Харківська обласна державна адміністрація – www.kharkivoda.gov.ua. 2. Корсунський С. В. Трансфер технологій в США / За заг. ред. В. Д. Пархоменка. – К.: УкрІНТЕІ, 2005. – 148 с. 3. Андросова О. Ф. Трансфер технологій як інструмент реалізації інноваційної діяльності: Монографія / О. Ф. Андросова, А. В. Череп. – К.: Кондор, 2007. – 356 с. 4. Чухно А. А. Твори: у 3 т. / Т.2: Інформаційна постіндустріальна економіка: теорія і практика / НАН України, Київ. нац. Унів. ім. Т. Г. Шевченка; Наук.-дослід. фін. інст при Мін. фін. України. – К., 2007. – 712 с.

УДК 005.511 (083.92)

Овчинникова М. О.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

БІЗНЕС-ПЛАНУВАННЯ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

Економічна реформа, що створила в Україні умови перехідної економіки, викликала корінні зміни в методах керування. Нове середовище господарювання поставило керівників підприємств перед необхідністю по-іншому планувати свою роботу. Необхідність планування виникла як відповідь на умови, які змінили діяльність підприємств. У такий спосіб в Україні з'явився бізнес-план, який був принципово відмінним від діючих документів [1].

Раніше авторитетні фінансові інститути, такі, як Всесвітній банк, Європейський банк реконструкції й розвитку, та провідні консультаційні фірми часто заявляли, що однієї з проблем низької інвестиційної активності інвесторів є те, що запропоновані українською стороною документи не тільки не дозволяють затвердити рішення щодо фінансування, але й не дають можливості навіть приблизно оцінити ефективність отриманих пропозицій. У наш час вже багато підприємств розробляють бізнес-плани за власними методиками і рекомендаціями [2].

Бізнес-план стає для підприємця усе більш важливим документом. Жодна компанія не зможе виразити мети свого існування або одержати фінансування без грамотно розробленого бізнес-плану [3].

Багато економістів приділили увагу темі планування й розробки бізнес-плану. Наприклад, В. Н. Гриньова розуміє під плануванням одну з найважливіших функцій системи керування, фундамент всієї системи керування діяльністю будь-якого підприємства; бізнес-план розглядає як інстру-

© Овчинникова М. О., 2009



мент послідовної реалізації концепції стратегічного розвитку підприємства в найближчій перспективі (до 3 років), тобто інструмент керування бізнесом.

С. М. Соболев та Г. О. Швиданенко описують планування як діяльність, що полягає в розробці й практичному здійсненні планів, які визначають майбутній стан економічної ситуації. Бізнес-план – це письмовий документ, у якому викладена сутність підприємницької ідеї, шляхи й способи її реалізації й охарактеризовані ринкові, виробничі, організаційські й фінансові аспекти майбутнього бізнесу, а також особливості керування ними.

В. Г. Котлярова та Е. І. Котляров під плануванням розуміють основний інструмент формування стратегії розвитку підприємства як самостійного суб'єкта. Бізнес-план у їхній інтерпретації – це специфічний плановий документ, у якому відображені організаційно-фінансові заходи щодо забезпечення виробництва окремими видами товарів, робіт, послуг.

Можна було б проаналізувати ще багато літературних джерел і навести визначення різних фахівців з даного питання, але всі вони мають практично однаковий зміст і значення.

Усі підрозділи бізнес-плану (опис компанії, опис продукту або послуги, маркетинговий розділ, організаційна структура й керування, виробничий план, фінансовий план, аналіз ризиків) допомагають на практиці здійснювати діяльність підприємства, спрощують і попереджають наслідки, які можуть призвести до ліквідації самого підприємства. Однак особливу увагу необхідно приділяти розділу, пов'язаному з ціноутворенням, тому що цей підрозділ включає багато особливостей підприємства, таких, як мета організації, тип підприємства, стадія життєвого циклу товару.

Багато хто з економістів приділяв увагу проблемі ціноутворення в бізнес-плані. В. Н. Гриньова розглядає ціну як інструмент, що регулює ситуацію на ринку. Уточнює, що служба маркетингу повинна відслідковувати ситуацію цін на ринках збуту сировини, вивчати політику цін постачальників [4]. С. М. Соболев та Г. О. Швиданенко вважають, що ціна впливає на такі основні параметри бізнесу фірми, як обсяги продажів, прибуток, динаміку попиту, конкурентоспроможність продукції і т. д. [5]. В. Г. Котлярова і Е. І. Котляров говорять, що цінова політика – це мистецтво керування цінами й ціноутворенням, мистецтво встановлювати на товари такі ціни й так варіювати їх залежно від положення товару й фірми на ринку, щоб поставлені цілі були досягнуті [6].

Некоректне складання цього підрозділу може призвести до ряду проблем, головними з яких можуть стати зниження прибутку й банкрутство даного підприємства.

Відповідно, мета даної роботи – розробка нового методу встановлення ціни на продукцію промислового підприємства, що допоможе врахувати якнайбільше аспектів у діяльності підприємства й товару, що випускається ним.

Суть запропонованого методу ціноутворення полягає у використанні методів оптимізації ціни, що до певної величини збільшує прибуток. У точці екстремуму ($X_{\text{опт}}$) починає виникати зворотня залежність, прибуток починає різко знижуватися. Побудова оптимізації можлива на основі застосування методів кореляційного й регресійного аналізів для визначення виду функції й екстремуму функції (рисунок).

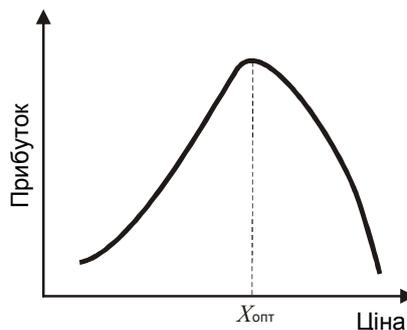


Рис. Залежність прибутку від ціни

Підприємство на практиці буде використовувати ту ціну, що відповідає максимальному прибутку від реалізації.

Так само для встановлення оптимальної ціни можна використовувати математичний апарат марківських ланцюгів, що допоможе з'ясувати, яку ціну бачать споживачі на продукцію, що купується ними, щоб попит на продукцію не був менше очікуваного обсягу реалізації.

Рішення про покупку у споживачів може виникати як на основі попереднього раціонального вибору, на оцінці інших товарів після їх разового або багаторазового застосування, так й імпульсивно та неусвідомлено, під впливом реклами, суспільної думки тощо. Тому зміну переваг споживачів можна розглядати як випадковий процес, у якому спостерігається певний вплив попередніх подій на наступні. Такі процеси визначаються як марківські, для яких ймовірність знаходження в певному стані (тобто ймовірність покупки одного виду товару в заданий момент часу) можна вивести з відомостей про попередній стан (про покупки товарів за попередній час).

Ці методи дозволять встановити найбільш привабливу ціну для підприємства, з погляду одержання більшого прибутку й утримання наявних позицій на ринку. Вони прості в застосуванні, не вимагають ніяких фінансових витрат і тому є пріоритетними серед вже наявних методів ціноутворення.

Наук. керівн. Верещагіна Г. В.

Література: 1. Василенко В. О. Антикризове управління підприємством: Навч. посібн. – К.: ЦУЛ, 2003. – 504 с. 2. Гриньова В. М. Інвестиційний менеджмент: Навч. посібн. / В. М. Гриньова, О. П. Коюда, Т. І. Лепейко, Ю. М. Великий. – 2-ге вид., доправ. і доп. – Харків: ВД "ИНЖЕК", 2005. – 664 с. 3. Богатин Ю. В. Оценка эффективности бизнеса и инвестиций / Ю. В. Богатин, В. А. Швандар. – М.: ЮНИТИ, 2001. – 315 с. 4. Гринёва В. Н. Бизнес-план производственного предприятия: комплексная технология разработки: Учебн. пособ. / В. Н. Гринёва, Е. И. Пальчик. – Харьков: ИД "ИНЖЭК", 2007. – 120 с. 5. Покропивний С. Ф. Бизнес-план: технологія розробки та обґрунтування: Навч. посібн. / С. Ф. Покропивний, С. М. Соболев, Г. О. Швиданенко. – К.: КНЕУ, 1999. – 208 с. 6. Котлярова В. Г. Бизнес-план: технологии разработки и обоснования: Конспект лекций для студентов специальности 7.050107 всех форм обучения. 4.1 / В. Г. Котлярова, Е. Н. Котляров. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 104 с.

УДК 657.6

Ветчинкіна К. О.

Студент 4 курсу
факультету обліку і аудиту ХНЕУ

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯКОСТІ АУДИТОРСЬКИХ ПОСЛУГ

У зв'язку з переходом на міжнародні стандарти аудиту в Україні виникла необхідність у покращанні контролю якості аудиту. Ключовим напрямком контролю аудиторської діяльності в Україні є контроль якості аудиторських послуг. Актуальність даної теми обумовлена необхідністю розробки ефективної системи внутрішнього контролю якості аудиторських послуг для успішного функціонування діяльності аудиторських фірм.

Метою статті є дослідження внутрішнього контролю якості аудиторських послуг та визначення шляхів удосконалення діючої системи внутрішнього контролю.

Завданнями статті є аналіз визначень різних вчених таких понять, як якість аудиторських послуг та контроль якості аудиторських послуг, дослідження організації внутрішнього контролю якості аудиторських послуг, узагальнення здійснення внутрішнього контролю.

Проблемою наукового дослідження є недосконалість теоретичного підґрунтя у сфері внутрішнього контролю якості аудиторських послуг.

До українських вчених, що зробили найбільший внесок у вирішення досліджуваної проблеми, можна віднести: Ф. Ф. Бутинця, О. А. Козуб, А. Ж. Пшеничну.

До зарубіжних вчених, які вивчали дану проблему, можна віднести: С. М. Бичкову, В. П. Суйца, А. Д. Шеремета.

Існує дуже багато визначень понять якості та контролю якості.

Аудиторська плата України (АПУ) зазначає "якісною визнається аудиторська послуга, яка надається фірмами з дотриманням професійних стандартів, законодавчих і нормативних вимог, що регулюють аудиторську діяльність, та задовольняє споживи користувачів" [1].

Ф. Ф. Бутинець визначає, що "під якістю в аудиторській практиці слід розуміти максимальне задоволення інформаційних потреб користувачів результатами виконаних аудитором робіт і наданих супутніх аудиту послуг відповідно до інтересів власника, суспільства та конкретного замовника в межах чинного законодавства України, стандартів аудиту та Кодексу професійної етики аудиторів. Якість аудиторських послуг або робіт є найважливішим чинником успіху будь-якої аудиторської фірми" [2].

С. М. Бичкова визначила, що контроль якості – прямий результат професійної компетентності та досвіду аудиторів [3].

А. Д. Шеремет визначив, що контроль якості – методики та процедури, прийняті аудиторською організацією для того, щоб керівництво отримала впевненість у тому, що всі аудиторські перевірки виконувалися згідно з усіма правилами [4].

© Ветчинкіна К. О., 2009



На думку автора, найбільш повне визначення поняттям якість аудиторських послуг та роль якості аудиторських послуг надали АПУ та А. Д. Шеремет. Саме ці визначення найбільш повно розкривають сутність даних термінів.

Підхід до тлумачення "аудиторських послуг" неоднозначний. Виходячи із Закону України "Про аудиторську діяльність", аудиторські послуги – це аудит та послуги, пов'язані з професійною діяльністю аудиторів, – ведення та встановлення бухгалтерського обліку, консультації з питань бухгалтерського обліку та фінансової звітності, експертизи та оцінки стану фінансово-господарської діяльності й інших видів економіко-правового забезпечення підприємств [5].

МСА взагалі визначають аудиторські послуги як супутні аудиту послуги [6].

Згідно з положенням з Національної практики контролю якості аудиторських послуг 1, аудиторські послуги – завдання з надання впевненості, завдання з супутніх послуг, інші послуги, пов'язані з професійною діяльністю, які можуть надавати фірми. Перелік аудиторських послуг визначається АПУ відповідно до стандартів аудиту [1].

В. П. Суйц визначає аудиторські послуги як послуги, які дозволяється надавати аудиторам, крім проведення аудиторських перевірок [7].

На думку А. Д. Шеремета, супутні аудиторські роботи та послуги – підприємницька діяльність аудиторів або аудиторських організацій, які включають основні напрямки: бухгалтерські послуги; послуги з проведення перевірок і експертиз, що не є аудитом; консультаційні послуги; навчання та інші послуги аудиторського профілю [4].

На думку автора найбільш повне визначення поняття аудиторських послуг надано у Законі України "Про аудиторську діяльність", оскільки саме це визначення розкриває зміст даного терміна.

Згідно з науковими висновками Ф. Ф. Бутинця існують два види контролю якості аудиторських послуг: зовнішній та внутрішній. Зовнішній контроль якості здійснюється АПУ та Спілкою аудиторів України. Внутрішній контроль якості – керівником аудиторської фірми та відповідальним аудитором [2].

Згідно з положенням з Національної практики контролю якості аудиторських послуг 1, система контролю якості фірми має включати політику та процедури контролю якості.

Політика контролю якості – це формалізована сукупність принципів, методів і правил, застосовуваних фірмою при здійсненні контролю якості аудиторських послуг [1].

Процедури контролю якості – це заходи та дії, які здійснює фірма для впровадження політики контролю якості та моніторингу відповідності системи контролю якості фірми цьому Положенню [1].

Фірма зобов'язана створити таку систему контролю якості, яка забезпечує достатній рівень контролю для всіх завдань з обов'язкового аудиту. Необхідність застосування системи контролю якості для інших аудиторських послуг визначається фірмою із застосуванням критеріїв, рекомендованих АПУ.

Відповідно до МСКЯ 1 система контролю якості аудиторських послуг має складатися з таких елементів: відповідальність керівництва за організацію контролю якості на фірмі; етичні вимоги; прийняття завдання та продовження співпраці з клієнтом і виконання специфічних завдань; людські ресурси; виконання завдання; моніторинг; заходи заохочування персоналу діяти відповідно до цієї політики та процедур [8].

Основними напрямками внутрішнього контролю якості аудиторських послуг є: контроль основного аудитора за роботою своїх асистентів, контроль за роботою аудитора з боку адміністрації, контроль адміністрації фірми за кваліфікаційним рівнем персоналу та дотриманням ним етичних норм. Таким чином, внутрішній контроль повинен здійснюватись керівником фірми та основним аудитором.

Відповідальність за розробку, організацію, впровадження та підтримання ефективного функціонування системи контролю якості фірми несе керівник фірми. Керівник аудиторської фірми зобов'язаний затвердити до початку аудиту керівника і старших аудиторів конкретної перевірки, що повинно бути відображено в загальному плані аудиту.

Основний аудитор несе повну відповідальність за виконання аудиту. У процесі проведення аудиторської перевірки він повинен постійно контролювати і направляти роботу асистентів. Поточний контроль роботи асистентів включає елементи провідних вказівок і перевірки виконаної роботи [8].

На думку Ф. Ф. Бутинця, кадрова політика має великий вплив на систему якості аудиторської фірми, бо її фахівці здійснюють аудит за замовленням та надають відповідні послуги [2].

Найбільш відповідальним моментом у кадровій політиці аудиторської фірми є затвердження обґрунтованих критеріїв, за якими здійснюється відбір з наданих резюме та результатів співбесід фахівців для зарахування у штат [2].

На думку автора статті, прийом на роботу до аудиторської фірми повинен проходити у два етапи.

На першому етапі претенденту дають два невеликих завдання, які повинні включати завдання з бухгалтерського обліку та аудиту.

На другому етапі повинна проходити співбесіда, в якій перед претендентом на роботу ставиться ситуативне завдання, яке вже мало місце в цій фірмі або було розглянуто в аудиторській практиці.

По-перше, постановка цього завдання дасть можливість керівнику побачити знання та здатність креативно мислити у претендента.

Фірма зобов'язана здійснювати моніторинг відповідності політики та процедур контролю якості з метою отримання обґрунтованої впевненості, що її політика і процедури щодо системи контролю якості відповідні, адекватні, працюють ефективно й дотримуються на практиці.

Моніторинг розглядає як відповідність політики і процедур контролю якості встановленим вимогам, так і ефективність роботи системи контролю якості.

Відповідальність за процес моніторингу несе керівник фірми, який може призначити особу, що має достатній відповідний досвід і повноваження здійснювати процес моніторингу [7].

Аналізуючи та узагальнюючи дослідження і практичний досвід вищеперерахованих вчених, автором була зроблена спроба визначити внутрішній контроль якості аудиторських послуг у вигляді рисунку, який підтвердить необхідність здійснення внутрішнього контролю якості аудиторських послуг.

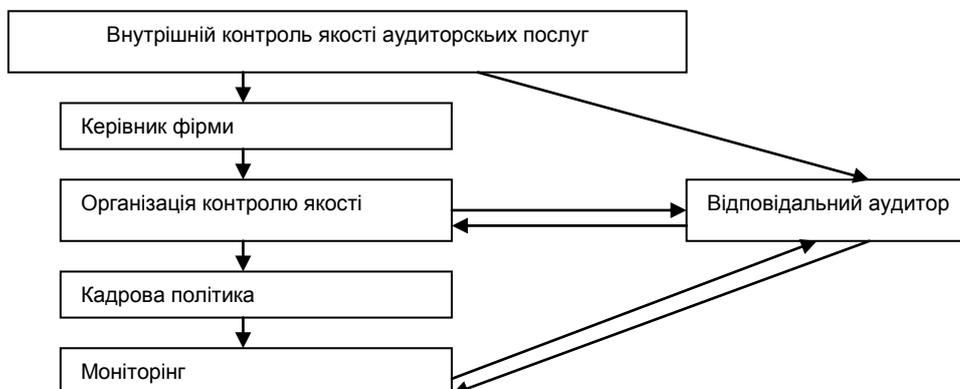


Рис. Здійснення внутрішнього контролю якості аудиторських послуг (запропоновано автором)

Аналізуючи дану схему, можна помітити, що для ефективного внутрішнього контролю якості аудиторських послуг потрібна так звана "система подвійного контролю якості", яка полягає у контролі з боку керівника аудиторської фірми та контролю основного аудитора за якістю аудиторських послуг.

Реальне практичне застосування даного механізму допоможе покращити систему контролю якості аудиторських послуг.

Таким чином, подальшого аналізу потребує проблема впровадження даного механізму для формування в Україні ефективної системи контролю якості аудиту.

Наук. керівн. Мултанівська Т. В.

Література: 1. Положення з національної практики контролю якості аудиторських послуг 1 "Організація аудиторськими фірмами та аудиторами системи контролю якості аудиторських послуг". Рішення №182/4 від 27.09.07 р. // www.sau-aru.org.ua. 2. Бутинець Ф. Ф. Аудит: Підручник для ст. спец. Облік і аудит. – 2-е вид. – Житомир: ПП Рута, 2002. – 672 с. 3. Бичкова С. М. Контроль качества аудита / С. М. Бичкова, Е. Ю. Итышева. – М., 2008. – 2001 с. 4. Шеремет А. Д. Аудит / А. Д. Шеремет, В. П. Суйц. – М.: ИНФРА-М., 2005. – 447 с. 5. Закон України "Про аудиторську діяльність" №3125-ХІІ від 22.04.1993 р. (зі змінами та доповненнями) // www.rada.gov.ua. 6. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2006 року / Пер. з англ. мови О. В. Селезньов, О. Л. Ольховікова, О. В. Гик, Т. Ц. Шарашидзе, Л. Н. Юрківська, С. О. Куликов. – К.: ТОВ "ІАМІЦ" АУ "СТАТУС", 2006. – 1152 с. 7. Пшенична А. Ж. Аудит. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 319 с. 8. Кузуб О. А. Контроль якості аудиторських послуг – реалії та сподівання // Аудитор України. – 2008. – №15. – С. 12 – 15.

УДК 005.511 (083.92)

Ковш Д. Г.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ВИМОГИ ДО СТВОРЕННЯ БІЗНЕС-ПЛАНУ

У самому загальному випадку план – це образ чого-небудь, модель бажаного майбутнього або система заходів, спрямована на досягнення поставлених цілей і завдань. Бізнес-план як один з найбільш розповсюджених у даний час видів планів, становить:

© Ковш Д. Г., 2009



робочий інструмент підприємця для організації своєї роботи;
розгорнута програма (раціонально організованих заходів, дій) здійснення бізнесу-проекту, що передбачає оцінку витрат і доходів;
документ, що характеризує основні сторони діяльності і розвитку підприємства;
результат дослідження й обґрунтування конкретного напрямку діяльності фірми на визначеному ринку [1].

Бізнес-план – це документ, що описує всі головні аспекти діяльності майбутнього підприємства, аналізує проблеми з якими воно може зіткнутися, а також визначає способи вирішення цих проблем. Включає також розроблення мети та завдань, що ставляться перед підприємцем на найближчу і майбутню перспективу.

Основна мета – планування підприємницької діяльності на певний період часу відповідно до визначеної "бізнес-ідеї", потреб ринку, можливостей його ресурсного забезпечення та отримання прибутку.

Бізнес-план дозволяє:

управляти власною підприємницькою діяльністю, а не просто реагувати на події;

обґрунтувати вигідність запропонованого проекту;

залучити можливих контрагентів, важливих партнерів;

привернути увагу інвесторів привабливими можливостями розвитку виробництва або послуг та залучити їхні гроші;

як реальна та послідовна програма – ефективно здійснювати намічене.

Бізнес-план розробляється на поточний період або на більш тривалу перспективу.

Підприємство може мати одночасно кілька бізнес-планів, у яких ступінь деталізації обґрунтувань може бути різним. У малому підприємстві бізнес-план і план підприємства можуть збігатися і за обсягом, і за змістом.

Будь-який бізнес-план повинен давати переконливі відповіді для самого підприємця і його можливих партнерів принаймні на п'ять основних питань:

Що робити?

оцінка сучасного стану підприємства (ситуації);

напрямок розвитку (бажаний стан);

способи досягнення мети;

оцінка витрат ресурсів і фінансових результатів [2].

Бізнес-планування як необхідний елемент керування виконує в системі підприємницької діяльності ряд найважливіших функцій, серед яких найбільше значення мають такі:

ініціювання – активізація, стимулювання і мотивація намічених дій, проектів і угод;

прогнозування – передбачення й обґрунтування бажаного стану фірми в процесі аналізу й обліку сукупності факторів;

оптимізація – забезпечення вибору припустимого і найкращого варіанта розвитку підприємства в конкретному соціально-економічному середовищі;

координація й інтеграція – облік взаємозв'язку і взаємозалежності всіх структурних підрозділів компанії з орієнтацією їх на єдиний загальний результат;

безпека управління – забезпечення інформацією про можливі ризики для своєчасного вживання упереджувальних заходів за зменшення або запобігання негативних наслідків;

упорядкування – створення єдиного загального порядку для успішної роботи і відповідальності;

контроль – можливість оперативного відстеження виконання плану, виявлення помилок і можливого його корегування;

виховання і навчання – сприятливий вплив зразків раціонально спланованих дій на поведінку працівників і можливість навчання їх, у тому числі і на помилках;

документування – представлення дій у документальній формі, що може бути доказом успішних або помилкових дій менеджерів фірми.

При розробці бізнес-планів необхідно дотримуватися основних принципів планування, що створюють передумови для успішної діяльності підприємства в конкретному економічному середовищі [3].

Основні принципи планування тісно пов'язані між собою і в кінцевому рахунку орієнтують підприємців на всебічне обґрунтування планових показників і досягнення найкращих соціально-економічних результатів підприємства. Вони визначають зміст і орієнтацію планової роботи на всіх стадіях обґрунтування проекту і його послідовної реалізації.

Крім перерахованих базових принципів у процесі планування звичайно враховуються і загальноекономічні принципи науковості, пріоритетності, динамічності, директивності, ефективності, комплексності та ін. [4].

Існує значна кількість розробок зі складання бізнес-плану, але усі вони схожі і відрізняються лише послідовністю розділів.

Основними розділами бізнес-плану є такі:

1. Короткий опис.

2. Бізнес і його стратегія.

3. Ринки і маркетингова стратегія.

4. Виробництво й експлуатація.

5. Управління і процес прийняття рішень.

6. Фінанси.
7. Фактори ризику.
8. Додатки.

Бізнес-план повинен бути детальним. Він не обмежується обсягами, хоча лаконічність його викладення необхідна [3].

Наук. керівн. Золотарьов С. К.

Література: 1. Ernst&Young Составление бизнес-плана. Помощь. – М., 1995. 2. Грибачев Н. П. Бизнес-план. Практическое руководство по составлению / Н. П. Грибачев, И. П. Игнатъева. – СПб.: Белл, 1994. 3. Буров В. П. Бизнес-план. Методика составления. Реальный пример. – М.: Изд. ЦИПКК АП, 1995. 4. Прокопенко В. В. Бизнес-план для вашей фирмы. – М.: Фора, 1997.

УДК 331.108.2

Сідих А. І.

Студент 4 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

МОТИВАЦІЯ ДІЯЛЬНОСТІ ПЕРСОНАЛУ НА ПІДПРИЄМСТВІ

На даному етапі розвитку України рівень соціально-економічних умов та відношення факторів виробництва почали зближатись з європейським рівнем. Нарешті є можливість створити дійсні економічні умови та вийти на міжнародний рівень якості продукції, на відміну від європейських країн, де ринкова економіка існувала майже завжди, країни СНД перебували під тотальним впливом планової економіки. Не було можливості розвинути провідні теорії менеджменту та маркетингу, зокрема теорії мотивації трудової діяльності персоналу. Тепер, переймаючи досвід ЄС та США, багато хто з провідних керівників намагається з усіх факторів виробництва вивести трудові ресурси на перше місце [1].

Не існує такого підприємства, яке могло б прийняти будь-яку єдину теорію мотивації персоналу і та цілком могла задовольнити мету. Кожна ситуація чи-то в межах офісу, чи міжнародної компанії є цілком оригінальною і потребує ретельного аналізу. На думку автора, потрібно врахувати комплекс факторів, за яким буде виявлятися подальша розробка мотиваційних програм та заходів, – це:

- 1) вид продукції, що виробляється (товар чи послуга);
- 2) план виробництва (чи то продукція виготовляється нормовано, чи то прибуток залежить від кількості виготовленої продукції);
- 3) специфіка продукції (чи то картини та архітектурні проекти, чи шпали);
- 4) загальний рівень мотивації в галузі;
- 5) якісний рівень продукції;
- 6) культурний рівень на підприємстві.

Усім зрозуміло, що неможливо зробити з кожного працівника ідеального підлеглого. Однак мотивація цілком допоможе керувати його діями для досягнення максимального ефекту. Отже, можна запропонувати таку структуру керування мотивацією: внутрішній світ працівника і його особисті якості, матеріальне стимулювання, компенсаційний пакет, система відносин "керівник – підлеглий", зміст роботи, контроль за роботою, імідж підприємства [2].

Одним із пріоритетних напрямків підвищення рівня мотивації поведінки персоналу є забезпечення прозорості кадрової політики (підтримання персоналу в "курсі" можливостей щодо кадрових переміщень всередині установи). Розробка інформаційних матеріалів забезпечує: можливість кожному скористатись інформацією; задоволення потреби нових співробітників в отриманні необхідної інформації; отримання інформації незалежно від емоцій та чийогось особистого впливу [3].

Запроваджені заходи мають бути спрямованими, перш за все, на максимальне використання резервів підвищення мотивації персоналу та створення оптимального психологічного клімату на виробництві.

Згідно з психологічною теорією Маслоу, розрізняють п'ять груп потреб, за якими менеджер може розробити власну програму мотивації:

- 1) фізіологічні (рівень матеріальної винагороди);



2) впевненість у роботі (забезпеченість роботою, захист від сваволі);
3) у соціальних контактах (колектив має взаємодіяти не лише нарівні робочого місця);
4) у повазі та самоповазі (формування корпоративного духу та ідеології);
5) у самореалізації (формування умов, за якими кожен працівник відчуває безпосередньо свій вплив на виробничий процес [4].

Дж. Харрінгтон наводить приклади систем і форм визнання заслуг працівників, до яких, крім перерахованих вище матеріальних компенсацій і пільг, включає моральні стимули:

суспільне визнання індивідуальних досягнень (просування по службі, розробка і реалізація особистого плану розвитку працівника, надання кабінету більшого розміру і з кращим видом з вікна, відрядження на підприємства-замовники, публічна оцінка досягнень, вручення коштовного подарунка, надання місця паркування автомобіля недалеко від входу в корпорацію, публікація статті з визнанням заслуг працівника в місцевій пресі, доручення виконання почесних завдань, вручення почесних значків, установа пластинки з ім'ям передовика біля входу в компанію і т. п.);

суспільне визнання досягнень групи (статті з фотографією групи в місцевій пресі, організація обіду на честь групи, у тому числі, за участю вищого керівництва фірми, організація сімейної поїздки за місто, участь усієї групи в конференції, подяку керівництва, вручення сувенірів, розміщення на "дошці пошани" біля входу у фірму прізвищ усіх членів групи і т. п.);

особисте визнання, виражене працівнику з боку керівництва фірмою у формі подяки відразу по завершенні важливої роботи, листа з вдячністю, що висилається додому, у формі резолюції на документі, підготовленому співробітником, у формі листівки, що посилаються керівником до значних дат у житті співробітника з неформальним вдячним текстом і т. п.

Проте не варто узагальнювати пріоритет моральної чи матеріальної мотивації. Якщо на підприємстві не досить високий рівень заробітної плати та культурного рівня, то на перше місце виходить матеріальна мотивація. Автор не буде вдаватися в перелік систем преміювання, а наведе кілька порад і застережень щодо подарунків: варто уникати вручати подарунки тільки одному співробітнику, тим більше, якщо вони не пов'язані з результатами роботи. Колектив розцінить це як заохочення улюбленців; подарунок – не підкуп; ні в якому разі не слід прагнути подарунками піддобрити опозиційно налаштовану частину колективу; необхідно правильно вибирати презенти, з огляду на думку співробітників, висловлену в особистих бесідах, анкетах і т. п.; слід не перестаратися – до зайвих знаків уваги звикають, і згодом відсутність подарунків колектив буде сприймати з образою; варто виявляти творчість, тому що використання однотипних заохочень призводить до зниження мотивації [4].

Мотивація, як і будь-який процес, потребує контролю, не достатньо лише розробити та вжити заходів, треба постійно вести моніторинг становища на підприємстві. Для того щоб мотиваційний процес був керованим, необхідно створити певні передумови:

1. Треба мати повну й достовірну інформацію про об'єкт управління.
2. Постійно мати уявлення про стан і динаміку мотиваційної спрямованості персоналу.
3. Ретельно стежити за соціально-економічними наслідками управлінських рішень і вміти їх прогнозувати.

Досвід свідчить, що традиційні методи збирання даних щодо мотиваційної спрямованості персоналу вже не задовольняють потреби практики управління. Необхідно запровадити в кожній організації систему мотиваційного моніторингу, яка б створила нову інформаційну базу для прийняття управлінських рішень у сфері мотивації трудової діяльності.

Мотиваційний моніторинг – це система постійного спостереження і контролю стану мотивації трудової діяльності з метою його оперативної діагностики й оцінки в динаміці, прийняття кваліфікованих управлінських рішень в інтересах підвищення ефективності виробництва. Головною метою моніторингу на підприємстві має стати підготовка інформаційно-аналітичних матеріалів про фактичний стан мотивації трудової діяльності працівників у розрізі окремих цехів, розробка рекомендацій для подолання виявлених недоліків, прогнозування можливого загострення найбільш болючих проблем у сфері трудових відносин [5].

Комплексно підходячи до питання стимулювання робітників у роботодавця є можливість дійсно суттєво змінити стан на підприємстві, зруйнувати стереотипне ставлення до роботи в цілому, показати працівнику, що його зайнятість не лише спосіб отримати оклад, а ще можливість реалізувати, виявити себе як особистість і отримати за проявлену ініціативу та старання не лише конверт з грошима, а пошану колективу, почесну премію та ні з чим не зрівняне відчуття перемоги, яке майже завжди цінніше за гроші, тим самим мотивуючи його на ще більші досягнення у праці, приносячи цим ще більші економічні показники для підприємства.

Наук. керівн. Золотарьов С. К.

Література: 1. Управление персоналом организации: Учебник / Под ред. А. Я. Кибанова. – М.: ИНФРА-М, 1997. – 334 с. 2. Татарников А. А. Управление кадрами в корпорациях США, Японии, Германии. – М.: Наука, 1998. – 127 с. 3. Лукьянченко Н. Д. Управление трудом на промышленных предприятиях. – Донецк: Наука, 1996. 4. Борисова Е. А. Управление персоналом для современных руководителей. – СПб.: Питер, 2003. – 443 с. 5. Агафонов Н. А. Рыночный механизм мотивации к труду в сфере аграрного производства / Н. А. Агафонов, В. А. Радченко // Экономика Украины. – 1998. – №3. – С. 66 – 73.

ОСОБЛИВОСТІ РЕВІЗІЇ РОЗРАХУНКІВ З ОПЛАТИ ПРАЦІ В ЗАКЛАДАХ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я

Перевірка законності розрахунків з оплати праці є одним з пріоритетних питань, яке заслуговує на увагу при проведенні комплексної ревізії фінансово-господарської діяльності бюджетних установ. Це пояснюється тим, що в структурі видатків бюджетних установ, в тому числі і закладів охорони здоров'я (далі – ЗОЗ), видатки на заробітну плату складають основну питому вагу. Як показують результати ревізій, порушення законодавства в частині розрахунків з оплати праці є одними з найрозповсюдженіших. Тож це і визначає значущість та важливість обраного напрямку дослідження та його актуальність.

Метою даної роботи є розкриття особливостей ревізії розрахунків з оплати праці у ЗОЗ. Для досягнення даної мети необхідно вирішити такі завдання: розглянути особливості перевірки штатного розкладу, розмірів посадових окладів працівників, встановлення працівникам доплати за суміщення професій, встановлення доплат та надбавок, премій, матеріальної допомоги, а також нарахування заробітної плати за час перебування у щорічній відпустці та виплат за листками непрацездатності.

Питання ревізії розрахунків з оплати праці достатньо досліджувалось в працях вітчизняних науковців, проте специфіка цієї ревізії в ЗОЗ майже не розкрита.

Ураховуючи відсутність можливості для суцільної перевірки розрахунків з оплати праці під час проведення ревізії необхідно визначити принцип відбору і обсяг перевірки з огляду на наявні ризики (зміна бухгалтерів із нарахування заробітної плати, економістів, зміна законодавства щодо умов оплати праці, стан взаємодії між кадровою та економічною службами закладу).

На рисунку представлено загальну схему проведення ревізії розрахунків з оплати праці в ЗОЗ.



Рис. Загальна схема проведення ревізії розрахунків з оплати праці в закладах охорони здоров'я



Ревізію розрахунків з оплати праці в ЗОЗ необхідно розпочинати з перевірки обґрунтованості затвердження асигнувань на заробітну плату працівників ЗОЗ, для чого слід ретельно перевірити правильність планування виробничих показників, в тому числі і ліжко-днів.

Наступним кроком є перевірка штатного розкладу на законність включення до нього штатних посад. Для цього необхідно перевірити наявність фактів введення посад, що не передбачені чинними штатними нормативами. Слід зазначити, що керівникам установ надано право у разі виробничої необхідності змінювати штати окремих структурних підрозділів або вводити посади, не передбачені штатними нормативами для даного закладу, за рахунок посад інших структурних підрозділів у межах фонду оплати праці, доведеними лімітними довідками на відповідний період [1].

Черговим кроком ревізії є перевірка розмірів посадових окладів працівників ЗОЗ. Порядок оплати праці працівників ЗОЗ визначається на основі Єдиної тарифної сітки розрядів і коефіцієнтів.

Для проведення роботи з визначенням посадових окладів необхідно дослідити тарифікаційний список, який складається щорічно і є документом для складання штатного розпису, додається до нього і повинен бути підписаний усіма членами постійно діючої тарифікаційної комісії, що створена в установі. З огляду на викладене, при ревізії доцільно з'ясувати, чи поновлено роботу кваліфікаційної комісії з проведення атестації працівників, чи переглянуто в установі кваліфікаційні розряди з урахуванням переліку основних робіт та кваліфікаційних вимог щодо тієї чи іншої професії.

Слід зазначити, що посадові оклади керівників з урахуванням підвищення за кваліфікаційну категорію не можуть бути нижчими від посадових окладів керівників структурних підрозділів – лікарів не тільки відповідної, а й нижчої кваліфікації. Але дія цього порядку не поширюється на керівників, які не мають кваліфікаційної категорії. Посадові оклади лікарів та середніх медичних працівників встановлюються з урахуванням кваліфікаційної категорії у разі, коли особа працює за тією спеціальністю, за якою присвоєно кваліфікаційну категорію [2 – 4].

Одним з важливих питань є питання відпрацювання робочого часу працівниками ЗОЗ. З метою встановлення фактів невідпрацювання робочого часу працівниками доцільно перевірити відповідність табелів обліку робочого часу з графіками режиму роботи ЗОЗ. Особливу увагу доцільно приділити тим підрозділам, які працюють не цілодобово. Для працівників, які працюють у ЗОЗ і на посадах у шкідливих умовах праці, встановлюється скорочена тривалість робочого тижня [5].

Особливу увагу необхідно звернути на правильність встановлення працівникам доплати за суміщення професій (посад), виконання обов'язків тимчасово відсутнього працівника та розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт [6]. Зазначені доплати встановлюються працівникам за умови виконання ними роботи меншою чисельністю працівників, ніж за встановленими нормами (нормативами). Тому необхідно перевірити, чи не перевищує кількість зайнятих посад з урахуванням доплат за суміщення професій, розширення зони обслуговування або збільшення обсягу виконуваних робіт, затверджену штатним розписом чисельність за відповідними посадами. Якщо ревізією встановлено такі випадки, то це вважається понадштатним утриманням посад. Особливі вимоги висуваються до перевірки питання законності нарахування і виплати заробітної плати зовнішнім сумісникам. Для цього необхідно порівняти графіки роботи з основного місця роботи з графіками роботи установи, що ревізується.

Під час ревізії в частині перевірки встановлення доплат та надбавок слід мати на увазі, що медичним працівникам за виконанням у свій робочий час обов'язків тимчасово відсутнього працівника проводиться доплата за фактичний обсяг роботи у розмірі до 50% посадового окладу відсутнього працівника. Працівникам, у тому числі керівникам ЗОЗ, за високі досягнення у праці, виконання особливо важливої роботи, складність та напруженість у роботі встановлюється надбавка в розмірі до 50% посадового окладу. Лікарям – керівникам закладів охорони здоров'я – та їх заступникам дозволяється працювати за спеціальністю у межах робочого часу за основною посадою з виплатою їм до 25% посадового окладу лікаря відповідної спеціальності. Працівникам ЗОЗ, зайнятим на роботах зі шкідливими і важкими умовами праці, встановлюється доплата в розмірі 12% посадового окладу згідно з переліком робіт зі шкідливими і важкими умовами праці [2].

Також під час ревізії розрахунків з оплати праці доцільно перевірити накази по установі щодо виплат премій, матеріальної допомоги та законність їх виплат. При цьому необхідно за бухгалтерськими документами перевірити наявність фінансових можливостей (економія фонду оплати праці) для таких виплат, а також дотримання регламентів, встановлених розпорядчими нормативно-правовими актами. Необхідно звернути увагу на те, чи не виплачуються премії особам, які мають дисциплінарні стягнення, догани, що є порушенням ст. 151 Кодексу законів про працю [7].

Заслугує на увагу і питання правильності нарахування заробітної плати за час перебування у щорічній відпустці. Нарахування заробітної плати працівникам під час відпустки перевіряється шляхом ділення сумарного заробітку працівника за останні 12 місяців на кількість календарних днів року за винятком вихідних помноженого на кількість календарних днів відпустки [8; 9]. Конкретна тривалість днів відпусток з урахуванням щорічної додаткової відпустки за роботу із шкідливими і важкими умовами праці, за особливий характер праці встановлюється за Списком виробництв, цехів, професій і посад, затверджуваним Кабінетом Міністрів України, колективним договором залежно від атестації робочих місць (для щорічної додаткової відпустки за роботу зі шкідливими і важкими умовами праці).

Під час перевірки правильності нарахування виплат за листками непрацездатності слід виходити з того, що листи непрацездатності оплачуються працівникам залежно від страхового стажу в процентах від їх середнього заробітку за попередні 6 місяців до дня захворювання в таких розмірах: 60% – якщо страховий стаж до 5 років; 80% – якщо страховий стаж від 5 до 8 років; 100% – якщо страховий стаж від 8 років.

Таким чином, розглянуто особливості ревізії розрахунків з оплати праці в закладах охорони здоров'я, знання яких сприятиме підвищенню ефективності при проведенні даної перевірки. Слід відзначити, що заробітна плата займає вагомий відсоток у кошторисі видатків ЗОЗ, тому ревізія розрахунків з оплати праці подає важливе місце серед загальних питань ревізії.

Наук. керівн. Голуб Ю. О.

Література: 1. Наказ Міністерства охорони здоров'я України "Про штатні нормативи та типові штати закладів охорони здоров'я" від 23.02.2000 р. №33 із змінами від 12.03.2008 №122 // <http://www.liga.net>. 2. Наказ Міністерства праці та соціальної політики України та Міністерства охорони здоров'я України "Про умови оплати праці працівників закладів охорони здоров'я та установ соціального захисту населення" від 05.10.2005 р. №308/519 // <http://www.liga.net>. 3. Наказ Міністерства охорони здоров'я України "Положенням про порядок проведення атестації лікарів" від 19.12.1997 р. №359 зі змінами від 15.05.2003 р. // <http://www.liga.net>. 4. Наказ Міністерства охорони здоров'я України "Про атестацію молодших спеціалістів з медичною освітою" від 23.11.2007 р. №742 // <http://www.liga.net>. 5. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Переліку виробництв, цехів, професій і посад із шкідливими умовами праці, робота в яких дає право на скорочену тривалість робочого тижня" від 21.02.2001 р. №163 // <http://www.liga.net>. 6. Наказ Міністерства праці, Міністерства юстиції та Міністерства фінансів України "Положення про умови роботи за сумісництвом працівників державних підприємств, установ і організацій" від 28.16.1993 р. №43. // <http://www.liga.net>. 7. Кодекс Законів про працю України від 10.12.1971 р. №322-VII із змінами від 15.04.2008 р. №274 – VI // <http://www.liga.net>. 8. Закон України "Про відпустки" від 15.11.1996 р. №505 із змінами від 23.09.2008 р. №573–VI // <http://www.liga.net>. 9. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження порядку обчислення середньої заробітної плати" від 08.02.1995 р. №100 із змінами від 30.11.2005 р. №1132 // <http://www.liga.net>.

УДК 338.240(075.8)

Бережна А. О.

Студент 5 курсу
факультету менеджменту та маркетингу ХНЕУ

ВИБІР ТА ОЦІНКА СТРАТЕГІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

Під час формування стратегії економічної безпеки підприємства необхідно враховувати важливі положення, які охоплюють особливості підприємства, основні джерела функціонування, перелік інтересів учасників, принципи здійснення тощо [1 – 4].

Вибір стратегії економічної безпеки буде розроблятися в декілька етапів: розрахунок показників фінансової, техніко-технологічної та кадрової складових безпеки, після чого використовуємо експертний метод, щоб визначити вагомість кожного з показників та знайдемо інтегральний показник для кожної складової.

При розрахунках інтегрального показника для фінансової безпеки слід враховувати такі показники: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт оборотності всього капіталу підприємства, коефіцієнт оборотності оборотних активів, рентабельність продукції та рентабельність продажу.

Техніко-технологічна складова економічної безпеки в своєму складі має такі показники: фондоозброєність праці, фондovіддача основних засобів, коефіцієнт браку, коефіцієнт вибуття основних засобів, коефіцієнт оновлення основного капіталу, енергоємність, коефіцієнт корисного використання матеріалів.

Для інтегрального показника кадрової безпеки доцільно використати: коефіцієнт вікової структури персоналу, коефіцієнт постійності кадрів, продуктивність праці, коефіцієнт трудової дисципліни, коефіцієнт мотивації зарплати, коефіцієнт соціальної захищеності, коефіцієнт освітнього рівня.

Слід також враховувати, що для показника, норматив якого не вказується, для того щоб знайти прийняте значення, будемо його порівнювати з показником попереднього періоду, а всі інші показники порівнюємо з нормативом.

Проведемо розрахунки для ВАТ ХЕЛЗ "Укрелектромаш" у табл. 1 – 3. Дані взяті за 2006 – 2007 роки.

Таблиця 1

Розрахункові дані по кадровій безпеці

№ з/п	Показники	Нормативне значення	Розраховане значення за 2006 рік	Розраховане значення за 2007 рік	Прийняте значення на 2006 рік	Прийняте значення на 2007 рік
1	Коефіцієнт вікової структури персоналу	до зростання	0,1	0,09	0,1	0,09
2	Коефіцієнт постійності кадрів	до зростання	0,74	0,76	0,74	0,74
3	Продуктивність праці	до зростання	18,2	18,5	18,2	18,2
4	Коефіцієнт трудової дисципліни	1	0,6	0,8	0,6	0,8
5	Коефіцієнт мотивації зарплати	1	0,75	0,68	0,75	0,68
6	Коефіцієнт соціальної захищеності	до зростання	358,3	386,2	358,3	358,3
7	Коефіцієнт освітнього рівня	до зростання	4,8	4,6	4,8	4,6

Таблиця 2

Розрахункові дані по техніко-технологічній безпеці

№ з/п	Показники	Нормативне значення	Розраховане значення за 2006 рік	Розраховане значення за 2007 рік	Прийняте значення на 2006 рік	Прийняте значення на 2007 рік
1	Фондоозброєність праці	до зростання	20,67	19,0	20,67	19,0
2	Фондовіддача основних засобів	до зростання	2,8	3,0	2,8	2,8
3	Коефіцієнт браку	0,03	0,02	0,025	0,02	0,025
4	Коефіцієнт вибуття основних засобів	до зростання	0,48	0,58	0,48	0,48
5	Коефіцієнт оновлення основного капіталу	до зростання	0,34	0,45	0,34	0,34
6	Енергоємність	0,07	0,067	0,054	0,067	0,054
7	Коефіцієнт корисного використання матеріалів	1	0,7	0,62	0,7	0,62

Таблиця 3

Розрахункові дані по фінансовій безпеці

№ з/п	Показники	Нормативне значення	Розраховане значення за 2006 рік	Розраховане значення за 2007 рік	Прийняте значення на 2006 рік	Прийняте значення на 2007 рік
1	Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2	0,18	0,15	0,18	0,15
2	Коефіцієнт фінансової незалежності	0,5	0,61	0,52	0,5	0,5
3	Коефіцієнт фінансового ризику	1	0,63	0,45	0,63	0,45
4	Коефіцієнт оборотності всього капіталу підприємства	до зростання	1,38	1,36	1,25	1,36
5	Коефіцієнт оборотності оборотних активів	до зростання	3,31	3,02	3,31	3,02
6	Рентабельність продукції	0,1	0,19	0,11	0,1	0,1
7	Рентабельність продажу	0,2	0,16	0,18	0,16	0,18

Після того як розраховували показники за трьома складовими економічної безпеки, необхідно розрахувати інтегральний показник за формулою:

$$I = \frac{K_{розр_1}}{K_{норматив_1}} \times \alpha_1 + \frac{K_{розр_2}}{K_{норматив_2}} \times \alpha_2 + \dots + \frac{K_{розр_n}}{K_{норматив_n}} \times \alpha_n, \quad (1)$$

де $K_{розр_i}$ – коефіцієнти складових, котрі розраховані в табл. 1 – 3;

$K_{норматив_i}$ – нормативне значення показника;

α_i – коефіцієнт вагомості.

Використаємо метод експертного аналізу, щоб визначити коефіцієнт вагомості показників кожної зі складових економічної безпеки.

Метод експертних оцінок – це узагальнена думка групи експертів, що приймається як розв'язання проблеми.

Спочатку розрахуємо суму рангів для всіх показників. Після чого можна знайти середній бал:

$$\text{Середній_бал} = \frac{\text{Сума_рангів}}{m}, \quad (2)$$

де m – кількість експертів.

Коефіцієнт вагомості:

$$\alpha = \frac{\text{Сума_рангів}}{\sum \text{сума_рангів}}. \quad (3)$$

Відхилення від середньої суми рангів:

$$\text{Відхилення} = \frac{\sum \text{сума_рангів}}{\text{Кількість_показників}} - \text{Сума_рангів}. \quad (4)$$

Далі знайдемо квадрат відхилення від середньої суми рангів та можемо поставити визначальний ранг.

Для перевірки узгодженості думок експертів визначається коефіцієнт конкордації:

$$W = \frac{S}{\frac{1}{2}m^2(n^3 - n) - m \sum_{j=1}^m T_j}, \quad (5)$$

де S – сума квадратів відхилення;

m – кількість експертів;

n – кількість показників;

T_j – показник, що враховує збіг рангів і розраховується за формулою:

$$T_j = \sum_{k=1}^n (t_k^3 - t_k), \quad (6)$$

де t_k – число повторень рангу k при ранжуванні чинників експертом.

Якщо збігу рангів не було, то $t_k = 1$, а $\sum_{j=1}^m T_j = 0$.

Коефіцієнт конкордації змінюється в межах $0 \leq W \leq 1$. Узгодженість вважається задовільною, якщо $W \geq 0,5$, якщо ж $W \geq 0,7$, то узгодженість вважається доброю. При повному збіганні думок експертів $W = 1$.

Розрахуємо коефіцієнт конкордації для складових економічної безпеки:

$$W_{\text{фін.}} = \frac{36 + 400 + 100 + 169 + 81 + 121 + 100}{\frac{1}{2} \cdot 7^2 (7^3 - 7) - 0} = 0,73$$

$$W_{\text{м-м.}} = \frac{36 + 144 + 289 + 121 + 25 + 169 + 16}{\frac{1}{2} \cdot 7^2 (7^3 - 7) - 0} = 0,58$$

$$W_{\text{к.}} = \frac{36 + 25 + 0 + 324 + 225 + 36 + 100}{\frac{1}{2} \cdot 7^2 (7^3 - 7) - 0} = 0,54$$



За результатами бачимо, що коефіцієнт конкордації в техніко-технологічних та кадрових складових склав відповідно 0,58 та 0,54, отже узгодженість вважається задовільною, а фінансової складової – 0,73, отже узгодженість можна вважати доброю.

За результатами експертного аналізу бачимо, що узгодженість між експертами нормальна, а значить можна використати в розрахунку інтегрального показника коефіцієнт вагомості.

Інтегральний показник фінансової, кадрової та техніко-технологічної безпеки за 2006 рік:

$$I_{\text{фин.}} = \frac{0,18}{0,2} \times 0,175 + \frac{0,5}{0,5} \times 0,045 + \frac{0,63}{1} \times 0,095 + \frac{1,25}{1,38} \times 0,21 + \frac{3,31}{3,35} \times 0,19 + \frac{0,1}{0,1} \times 0,09 + \frac{0,16}{0,2} \times 0,195 = 0,79$$

$$I_{\text{к.}} = \frac{0,1}{0,15} \times 0,17 + \frac{0,74}{0,83} \times 0,11 + \frac{18,2}{18,8} \times 0,14 + \frac{0,6}{1} \times 0,05 + \frac{0,75}{1} \times 0,22 + \frac{358,3}{403,5} \times 0,12 + \frac{4,8}{5} \times 0,19 = 0,77$$

$$I_{\text{т-т}} = \frac{20,67}{22,1} \times 0,173 + \frac{2,8}{3,1} \times 0,08 + \frac{0,02}{0,03} \times 0,056 + \frac{0,48}{0,65} \times 0,2 + \frac{0,34}{0,5} \times 0,12 + \frac{0,067}{0,07} \times 0,21 + \frac{0,7}{1} \times 0,16 = 0,81$$

Інтегральний показник фінансової, кадрової та техніко-технологічної безпеки за 2007 рік:

$$I_{\text{фин.}} = \frac{0,15}{0,2} \times 0,175 + \frac{0,5}{0,5} \times 0,045 + \frac{0,45}{1} \times 0,095 + \frac{1,36}{1,38} \times 0,21 + \frac{3,02}{3,35} \times 0,19 + \frac{0,1}{0,1} \times 0,09 + \frac{0,18}{0,2} \times 0,195 = 0,86$$

$$I_{\text{к.}} = \frac{0,09}{0,1} \times 0,17 + \frac{0,76}{0,74} \times 0,11 + \frac{18,5}{18,2} \times 0,14 + \frac{0,8}{1} \times 0,05 + \frac{0,68}{1} \times 0,22 + \frac{386,2}{358,3} \times 0,12 + \frac{4,6}{4,8} \times 0,19 = 0,9$$

$$I_{\text{т-т}} = \frac{19}{20,67} \times 0,173 + \frac{3}{2,8} \times 0,08 + \frac{0,025}{0,02} \times 0,056 + \frac{0,58}{0,48} \times 0,2 + \frac{0,45}{0,34} \times 0,12 + \frac{0,054}{0,07} \times 0,21 + \frac{0,62}{1} \times 0,16 = 0,97$$

Тепер можна позиціонувати фінансову, кадрову та техніко-технологічну складові на матриці (рисунок).

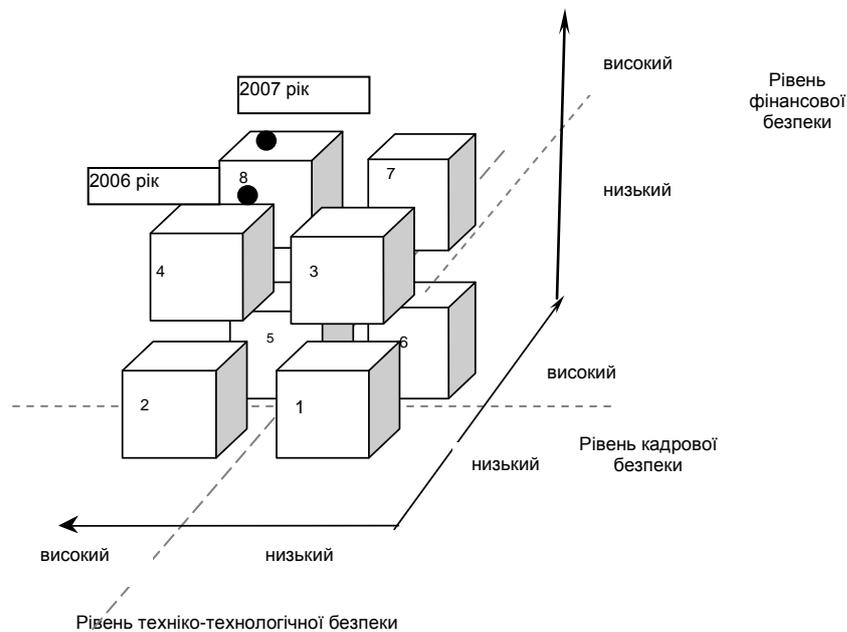


Рис. Матриця позиціонування ВАТ ХЕЛЗ "Укрелектромаш"



Інтегральні показники за всіма складовими і в 2006 і в 2007 році більші за 0,5. Це свідчить про те, що рівень їх ресурсів високий, а отже на матриці стратегій економічної безпеки підприємств входить у 8 квадрант, стратегією якого є наступальна (агресивна).

Вона пов'язана з бажанням підприємства досягти технологічного та ринкового лідерства, шляхом створення і впровадження нових продуктів. Така інноваційна стратегія передбачає, по-перше, тісний зв'язок підприємства зі світовими досягненнями науки і технології, по-друге, пряму залежність від наукових розробок, які фінансуються та здійснюються самим підприємством, передбачає можливість підприємства швидко реагувати і пристосовуватися до нових технологічних можливостей.

Особливістю даної стратегії є те, що необхідно створити спеціалізований підрозділ, функціями якого буде дослідження та розробки. Крім того, ця інноваційна стратегія виправдовує себе при потенційному захисті нової технології чи нового продукту та створення короткочасної монополії на прибуток новатора.

Дивлячись на роботу ВАТ ХЕЛЗ "Укрелектромаш", можна сказати, що вони використовували наступальну стратегію в своїй діяльності.

Протягом 2006 – 2007 років підприємство займалося пошуком потенційних партнерів, покупців та постачальників; налагоджуванням контактів з іноземними партнерами; дослідженням ринку з метою встановлення цін та зниження собівартості продукції; укладанням контрактів з представниками іноземних заводів – виробників матеріалів та комплектуючих.

Налагоджено контакти в Азії та організовано декілька поїздок до Китаю. Відбулися зустрічі представників заводу ВАТ ХЕЛЗ "Укрелектромаш" з представниками інших підприємств – виробників насосного обладнання – для ознайомлення з технологіями виробництва і проведення переговорів.

Проводилося освоєння та виготовлення нової продукції, а саме:

дренажні насоси ЦПО 30-7;

електродвигун АІР 100L6;

електронасос БЦПОф 2.2-8 для стічних вод з відходами.

Для розширення ринків збуту підприємством продовжується робота з дилерами і представництвами в Росії, які працюють на постійній основі.

Зниження собівартості випущеної продукції планується досягти за рахунок нарощування обсягів виробництва.

Підприємство для повного функціонування наступальної стратегії повинно створити спеціальний підрозділ з кваліфікованими спеціалістами, основною метою яких повинно бути дослідження та розробки.

Загалом підприємство діє за наступальною стратегією, покращує свої позиції на ринку та в майбутньому може стати підприємством-монополістом.

Наук. керівн. Веретенникова А. Б.

Література: 1. Бандурка О. М. Основи економічної безпеки: Підручник / О. М. Бандурка, В. Є. Духов, К. Я. Петрова, І. М. Червяков – Харків: Вид. Нац. унів. внутр. справ, 2003. – 236 с. 2. Козаченко А. В. Экономическая безопасность предприятия: сущность и механизм ее обеспечения: Монография / А. В. Козаченко, В. П. Пронмарёв, А. Н. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с. 3. Новикова О. Ф. Экономическая безопасность: концептуальное определение та механизм обеспечения: Монография / О. Ф. Новикова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України; Ін-т економіки пром-сті., 2006. – 408 с. 4. Донець Л. І. Экономическая безопасность предприятия: Навч. посібн. / Л. І. Донець, Н. В. Ващенко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 240 с.

УДК 331.5024.5(477)

Мищенко О. О.

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРОБЛЕМЫ ТРУДОУСТРОЙСТВА МОЛОДЕЖИ В УКРАИНЕ

Рынок труда молодежи – один из наиболее проблемных элементов современного рынка. Дело в том, что молодежь – наиболее активная, мобильная часть населения, обладающая огромным научным и творческим потенциалом, однако в современных рыночных условиях не всегда может проявить свои способности и беспрепятственно трудоустроиться. Это приводит к тому, что с

© Мищенко О. О., 2009



каждым годом все меньше и меньше молодежи попадает на рынок труда, а значит замедляются темпы обновления рабочих кадров, происходит отток специалистов за рубеж. Актуальность данной темы заключается в том, что в условиях финансового кризиса произошел дисбаланс спроса и предложения рабочей силы на рынке труда, и под сокращение персонала попали наиболее незащищенные категории населения, в том числе и молодежь как специалисты с наименьшим стажем работы.

Целью данной работы является определение проблемы функционирования молодежного рынка труда в условиях развития рыночной экономики, определить пути их решения и направления социальной политики по содействию занятости молодежи.

Изучению социально-экономических аспектов данной проблемы, проблемам миграции и эмиграции молодежи посвящены труды Г. Радионова, А. Кретьова, М. Мутяк, В. Покришук, О. Козак, М. Корчун, В. Оникиенко [1 – 5].

Ослабление воздействия государства на экономическую и социальную сферу привело к дестабилизации на рынке труда, усугубилась возрастная дискриминация. Это привело к массовому неофициальному трудоустройству молодежи (теневой занятости), обесценению рабочей силы данной категории населения и т. д.

Главными проблемами молодежного рынка являются:

- несовершенство законодательной базы в отношении трудоустройства молодежи;
- отсутствие прогнозирования потребностей экономики в специалистах различных профессий;
- привлечение молодежи в структуры, запрещенные законодательством Украины;
- нежелание принятия на вакантные места молодежи работодателями из-за отсутствия необходимого опыта;

- конкуренция между молодежью и иностранными мигрантами, которые посредством демпинга снижают стоимость рабочей силы на рынке труда.

Однако, несмотря на наличие данных проблем, при трудоустройстве на работу молодежь имеет ряд преимуществ по сравнению с другими категориями трудоспособного населения. Среди них: сниженные нормы выработки и размер заработной платы, который не отличается от соответствующих выплат работающих полный рабочий день, броня принятия молодежи на работу и профессиональное обучение на производстве, предоставление первого рабочего места, а также отсутствие испытательного срока для граждан, которые не достигли 18 лет, молодых специалистов после окончания учебно-воспитательных учреждений, молодых специалистов после окончания высших учебных заведений, инвалидов, направленных на работу в соответствии с рекомендациями медико-санитарной экспертизы, лиц, уволенных в запас с военной или альтернативной службы [6].

Основными направлениями социальной политики обеспечения занятости в данной экономической ситуации являются:

- стимулирование предпринимательской деятельности молодежи, поддержка открытия собственного бизнеса для создания дополнительных рабочих мест;

- обеспечение первыми рабочими местами выпускников высших учебных заведений, техникумов;

- реформирование системы образования путем внедрения системы непрерывного обучения и повышения квалификации;

- сотрудничество государства и частного сектора с целью создания рабочих мест для молодых специалистов, в том числе обеспечение занятости учащимся;

- формирование мотивации молодежи для трудоустройства на государственные предприятия путем создания оптимальных условий работы и оплаты труда;

- повышение доверия молодежи к государству путем надлежащей социальной защиты этой категории населения, разработка и контроль целевых программ содействия занятости;

- привлечение молодежи к принятию законопроектов, непосредственно касающихся их трудоустройства.

Таким образом, принимая во внимание сегодняшнюю демографическую ситуацию в Украине, государству следует уделить внимание проблемам официальной занятости молодежи, создать мотивацию и условия для легального её трудоустройства, что в перспективе поможет реализовать трудовой потенциал страны и не допустить утечки молодых специалистов за рубеж.

Научн. рук. Водницкая Н. В.

Литература: 1. Корчун М. Шляхи підвищення економічної активності та зайнятості молоді на ринку праці України // Україна: аспекти праці. – 2008. – №1. – С. 35 – 39. 2. Мутяк М. Менеджмент зайнятості молоді: міжнародний аспект // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 4. – С. 24 – 28. 3. Онікієнко В. В. Молодіжний ринок праці України: проблеми та шляхи рішення. / В. В. Онікієнко, Л. Т. Ткаченко – К.: Рада по вивченню продуктивних сил України, Український інститут соціальних досліджень, 2003. – 160 с. 4. Покришук В. Мотиваційна поведінка безробітної молоді в Україні / В. Покришук, Л. Горошко // Україна: аспекти праці. – 2005. – № 8. – С. 7 – 12. 5. Радіонова Г. О. Проблеми працевлаштування молоді на ринку праці в Україні / Г. О. Радіонова, А. В. Кретьова // <http://www.lib.ua-ru.net/inude/34392.html>. 6. Кодекс законів про працю України. – Харків: ТОВ "Одісей", 2009. – 136 с. 7. Козак О. М. Шляхи врегулювання дисбалансу попиту і пропозиції праці на молодіжному сегменті ринку праці Чернівецької області // http://www.confcontact.com/2008dec/6_kozak.htm.

Студент 3 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

ПРИХОВАНЕ БЕЗРОБІТТЯ ЯК СОЦІАЛЬНИЙ ФЕНОМЕН В УКРАЇНІ

В останні роки однією з найважливіших проблем зайнятості в Україні стало приховане безробіття. Основна причина цього явища – спад виробництва і скорочення зайнятості. Кількісно приховане безробіття означає чисельність працівників, які стали непотрібними у зв'язку зі спадом виробництва або структурними змінами в ньому, але продовжують формально вважатися зайнятими, і які або при покращанні економічної кон'юнктури будуть працювати ефективно, або повинні бути вивільнені. Економічна можливість значного поширення прихованого безробіття спричинена неконтрольованим падінням реальної заробітної плати працівників [1].

Метою цієї статті є дослідження сучасного стану прихованого безробіття та розгляд шляхів скорочення тенденції із розвитку прихованого безробіття.

Економічна наука неодноразово робила спроби з'ясувати причини безробіття. Одну з таких перших спроб було зроблено французьким економістом Ж. Б. Сеєм. Ринок праці він розглядав на основі попиту та пропозиції. На сучасному етапі цю проблему розглядають такі вчені, як В. П. Нагірна та Н. В. Страчкова.

Оскільки часткове безробіття в Україні офіційно не визнане, утримувати значну кількість прихованих безробітних підприємствам простіше, ніж провести офіційне скорочення персоналу, при якому треба виплатити всі борги із заробітної плати та значні компенсаційні виплати. З боку держави теж немає рішучості у створенні умов, за яких підприємствам було б невигідно утримувати таку кількість зайвих працівників, оскільки перетворення прихованого безробіття на відкрите турбує політиків більшою вірогідністю соціальних потрясінь. Тому приховане безробіття (включаючи часткове) в Україні, за різними оцінками, сягає 20 — 35% зайнятого населення, а наслідком цього є низький рівень життя та неефективне господарювання.

Причиною такого безробіття є, по-перше, низька конкурентоспроможність невеликих підприємств порівняно з великими; по-друге, кризові явища в країнах, що переходять до ринкової економіки.

Приховане безробіття особливо виявляється серед сільського населення. Безробіттям тут називають прихованим тому, що воно приховується ілюзорною зайнятістю в сільському господарстві. Клаптик землі, малопродуктивне, майже натуральне господарство не забезпечують людині засобів існування впродовж року. Селянин змушений шукати роботу на стороні: найматися до заможних господарів, працювати в сезонних будівельних бригадах, займатися дрібним кустарним промислом, здійснювати різноманітні послуги, що мають, як правило, нерегулярний характер [2].

Приховане безробіття виявляється і в містах. Воно приховується тим, що працівники перемищуються в межах підприємств, але мають неповний робочий день або перебувають у неоплачуваній відпустці.

Коментуючи цю проблему, треба зазначити, що тенденції до зростання обсягів прихованого безробіття будуть, очевидно, посилюватись, оскільки надії на державне вирішення цього питання невеликі. Підприємства, які опинилися в скрутному економічному стані, вимушені самі шукати шляхи виходу з нього: або підвищувати ефективність виробництва, або тримати зайвих працівників і чекати на кращі часи, хоча ці наміри передбачають значні матеріальні та моральні втрати і потребують постійного контролю та аналізу.

Як свідчить практика, досить велика кількість осіб, що перебувають у відпустках без збереження чи з частковим збереженням заробітної плати з ініціативи адміністрації, протягом уже декількох років вимушені шукати засоби для існування у недержавному секторі, зокрема в тіньовій економіці. Саме за таких умов і відбувається перекидання природних економічних процесів; з'являється подвійне або невинувато часткове обрахування чисельності зайнятих і незайнятих громадян; зникає можливість реальної оцінки виробітку, продуктивності праці, чисельності працюючих і т. д. У загальному вигляді наявність безробіття свідчить про неповне використання економікою свого потенціалу. Чим рівень безробіття вищий, тим невикористана частина більше, і тим більший рівень втрат, яких зазнало суспільство [3].

Високий рівень безробіття свідчить про низку ефективність економічної системи в цілому.

Що реально можна зробити?

По-перше, проаналізувати стан справ на кожному великому підприємстві та на середньому



підприємстві в регіоні, щоб чітко та реально знати, чи буде рентабельне це підприємство та чи можливо його зберегти.

По-друге, необхідно в тісному зв'язку з керівниками інших підприємств регіону та місцевої адміністрації зайнятися системою створення нових, хоча б тимчасових робочих місць.

По-третє, важливу увагу необхідно приділити питанням професійної підготовки та перепідготовки незайнятого населення. Хоча наша система в глибокій та всезагальній кризі, можливості ефективної перепідготовки та подальшого працевлаштування невеликі, все одно їх необхідно всебічно використовувати [2].

Таким чином, щоб покращити становище з прихованого безробіття необхідно уживати заходів не лише на регіональному, а й на державному рівнях, оскільки загострення проблеми зайнятості багато в чому пов'язане з макроекономічною ситуацією, а не з помилками окремих місцевих керівників.

Наук. керівн. Водницька Н. В.

Література: 1. Лютий І. О. Безробіття та його соціально-економічні проблеми // Економіка. Фінанси. Право. – 2007. – № 2. 2. Буряк П. Ю. Економіка праці і соціально-трудова відносина: Навч. посібн. для вузів. – К., 2004. 3. Якобунчук В. Політика зайнятості та її вплив на зменшення рівня безробіття в Україні з огляду на досвід США та країн ЄС // Україна: аспекти праці. – 2002. – №2. 4. Пазюк О. Проблеми безробіття в Україні / О. Пазюк, О. Пономарьова // Україна: аспекти праці. – 2004. – №2.

Ганичева В. А.

УДК 331.56 (477)

Студент 2 курсу
фінансового факультету ХНЕУ

МЕТОДЫ БОРЬБЫ С БЕЗРАБОТИЦЕЙ В УКРАИНЕ

Формирование рынка труда в Украине, его прогнозирование являются неотъемлемой частью становления рыночного механизма. Основными направлениями его регулирования должны стать: борьба против дальнейшего спада производства; недопущение массовой безработицы; принятие мер по повышению уровня жизни населения и др. Именно поэтому эта тема является настолько актуальной в сложившейся экономической ситуации.

Исследованием безработицы занимались М. Х. Бреннер, Дж. М. Кейнс, Я. Корнай, А. Оукен, Г. Стендинг, М. Фридман, О. Филлипс, К. Хагемайер и др. [1]. Однако отечественными учеными освещены лишь отдельные аспекты рассмотренной проблемы, все они, безусловно, важны, но до настоящего времени еще не уделено необходимого внимания комплексному исследованию вопросов борьбы с безработицей в Украине в целом.

В связи с этим целью данной работы является выделение первоочередных мер по борьбе с безработицей в Украине в современных условиях.

При выборе путей формирования рынка труда надо исходить из необходимости изучения и анализа внутренних закономерностей, присущих развитию занятости и сохраняющихся в условиях рыночной экономики, поскольку многие факторы, влияющие на важнейшие параметры занятости, зависят непосредственно от человека (численность населения, его половозрастная структура, распределение населения в городской и сельской местностях и т. д.).

Одним из основных элементов формирования политики эффективной занятости является задействование механизма, регулирующего динамичное равновесие спроса и предложения рабочей силы на рынке труда. В связи с этим следует выделить два блока проблем:

1) оживление экономической ситуации и инвестиционной активности в стране, создание условий для динамичного движения капитала, разработка мер по развитию системы рабочих мест и увеличению потребности предприятий и организаций в рабочей силе;

2) совершенствование системы оплаты труда, расширение возможностей получения населением дополнительных доходов (дивиденды от ценных бумаг, проценты по вкладам и т. д.), развитие системы социальных пособий, дотаций и льгот, снижающих потребность в труде отдельных социально-демографических групп населения, особенно женщин, учащейся молодежи и пенсионеров.

© Ганичева В. А., 2009



В реализации первого направления большое значение приобретают методы воздействия на занятость населения в условиях структурных сдвигов в экономике и развития новых форм собственности.

Начавшемуся под влиянием рыночных реформ стихийному процессу реструктуризации производства важно придать управляемый характер. Другими словами, государство должно стимулировать создание и преобразование рабочих мест (естественно, на новых принципах инвестирования) в жизнеобеспечивающих производствах, а также в наиболее развитых в технологическом отношении отраслях экономики. Предстоит усилить роль собственных источников финансирования инвестиций предприятий, то есть стимулировать приток децентрализованных средств (предпринимателей, населения, западных инвесторов и т. д.).

Программы занятости, которые разработаны в украинской экономике, как правило, рассчитаны на проведение мероприятий, которые способствуют профориентации, трудоустройству и практически не предполагают профилактических мероприятий для предупреждения безработицы. Среди них можно выделить следующие:

1) увеличение объемов и качества предоставляемых социальных услуг незанятым и безработным гражданам, зарегистрированным в государственной службе занятости;

2) поддержка предпринимательской инициативы безработных, зарегистрированных в государственной службе занятости.

В условиях переходной экономики, спада производства и роста безработицы особенного внимания требуют социально-экономические проблемы молодого поколения, и, прежде всего, это касается трудовой деятельности.

Чтобы работодатель захотел принять на работу молодого специалиста, самое простое дать льготы частным предпринимателям – плательщикам единого налога. От этого будет польза государству (не надо будет платить помощь по безработице) и работодателю: он сможет, не вкладывая особо больших денег, подготовить работника для своего производства; и для работника – он сможет получить практические навыки работы.

Давая льготы предприятию, необходимо считаться и с интересами молодого специалиста. В частности, в трудовом договоре надо определить (если оплата труда почасовая), что с увеличением продуктивности труда молодого специалиста должна увеличиваться и ставка заработной платы. Если же оплата труда зависит от выработки, то она будет осуществляться согласно тарифной ставки. Частный предприниматель не имеет права увольнять молодого специалиста на протяжении 3 лет с момента принятия на работу, кроме особых случаев.

Каждое высшее учебное заведение (ВУЗ) должно помогать трудоустройству своих выпускников. Нужно дать возможность студентам начать свою карьеру, находясь в вузе. Для этого вузу нужно давать информацию о себе через Интернет или обычной почтой рассылать предложения на прием заказов, разных проектов, проектов-расчетов и т. д. Вузу, кроме того, нужно рекламировать своих выпускников: рассылать на адреса крупных предприятий и областных центров занятости сообщения о том, каких специалистов оно планирует выпустить в этом году.

Средства массовой информации, молодежные организации должны психологически готовить молодежь к осознанию роли, которую она может иметь в развитии своей страны, к изменению мысли, касающихся распространенной среди молодежи форм деятельности, которые являются временными (и поэтому неперспективными) в условиях функционирования специализированной рыночной среды [2].

Также должна проводиться активная борьба с безработицей в сельской местности.

Для создания новых рабочих мест в инфраструктуре села нужно сильное участие государства. Учитывая это в селе должна происходить государственная политика, направленная на укрепление хозяйств общественного сектора.

В селах безработными, которые не находятся на учете в центре занятости, должны также заниматься местные органы самоуправления. К сожалению, в большинстве населенных пунктов отсутствует действующий центр, который бы занимался трудоустройством граждан. Эта проблема должна быть в поле зрения сельских советов. Целесообразно включить проблемы занятости сельского населения в планы социально-экономического развития населенных пунктов и регионов.

Подводя итог, важно обратить внимание на следующее: для того чтобы политика регулирования процессов занятости и безработицы была эффективной, необходимо достичь максимального согласования действий на всех уровнях, что обусловит улучшение состояния занятых граждан и безработных.

Научн. рук. Водницкая Н. В.

Литература: 1. Гришнова О. А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: Підручник – К.: Знання, 2006. 2. Колот А. М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання: Монографія. – К.: КНЕУ, 2005. 3. Современный экономический словарь. – Москва: ИНФРА-М, 2007.

Студент 1 курсу
факультету міжнародних економічних відносин ХНЕУ

ЗАСТОСУВАННЯ ЕНЕРГОЗБЕРІГАЮЧИХ ТЕХНОЛОГІЙ ДЛЯ ЗБЕРЕЖЕННЯ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Існує образне висловлювання, що ми живемо в епоху "трьох Е": економіка, енергетика, екологія. Людське суспільство переходить на постіндустріальний етап розвитку. Ще на початку ХХ століття видатними вченими-біологам висловлювалися ідеї про створення в майбутньому так званої "ноосфери", тобто такої системи взаємодії між людиною і навколишнім середовищем, яка була б найбільш органічною, ефективною, вигідною як для людства, так і для природи. Якщо раніше для розвинених країн Заходу основними показниками "вдалої" економіки були ВВП, темпи економічного зростання та інші економічні характеристики, то зараз великого значення набуває показник екологізації економіки. Тобто, екологія стає одним з найважливіших показників розвитку суспільства. При цьому енергетика, як одна з основних складових частин економіки будь-якої держави, є важливим фактором у формуванні екологічної ситуації. Необхідно визначити, як пов'язані енергетика та екологія. Ми ставимо перед собою завдання, як найбільш ефективно використовувати енергію, як застосовувати енергозберігаючі технології для збереження навколишнього середовища.

На даному етапі людство найбільш активно використовує такі види енергії, як теплова енергія, гідроелектроенергія, атомна енергія й альтернативні види енергії. У кожного виду енергії є свої шкідливі фактори, що забруднюють навколишнє середовище. Теплові електростанції при спалюванні 1 т вугілля викидають 1,5 кг оксидів азоту, 9 кг оксиду вуглецю та 13 кг оксидів сірки. Наявність у повітрі оксидів сірки призводить до випадіння кислотних дощів. Так само великі ТЕС викидають у навколишнє середовище великі кількості теплої води. Використання гідроелектростанцій вимагає виведення із с/г використання великих площ землі. АЕС потужністю в 1 тисячу МВт за рік споживає 3 т урану й дає у вигляді відходів 300 кг плутонію і 1100 кг інших речовин, що розкладаються. Так само не всі з альтернативних джерел енергії є екологічно безпечними. Наприклад, створення станцій для використання геотермальної енергії підвищує сейсмічну активність у регіоні. Використання сонячних батарей, так само як і гідроелектроенергія, вимагає вилучення із використання великих земельних площ. Найбільш дешевою в одержанні й безпечною для навколишнього середовища є енергія вітру. Як ми бачимо, сам процес виробництва енергії будь-яким з доступних способів призводить до викидів шкідливих речовин в навколишнє середовище. Уже тому використання енергозберігаючих технологій стає одним з першочергових завдань сучасної енергетики. Крім іншого, тепла та атомна енергетика пов'язані з викидами великих кількостей теплої води. Це призводить до посилення так званого "парникового ефекту", прискорення процесу глобального потепління і порушення усталених природних закономірностей. Енергозбереження дасть можливість скоротити обсяги видобутку енергоресурсів (вугілля, нафта, газ) і продовжити можливість їх використання майбутніми поколіннями. Одним з найбільш перспективних напрямків у розвитку галузі є термоядерна енергетика. В її основі лежить процес злиття ядер ізотопів водню. У результаті ядерного спалювання 1 кг дейтерію виділяється в 10 млн більше енергії, ніж при спалюванні 1 кг вугілля [1]. Крім економії енергії та енергоресурсів на стадії їх видобутку важливо також застосування енергозберігаючих технологій у світовій промисловості, автомобілях, побуті. Більшість західних країн визнана програма Energy-Star, в основу якої покладено принцип економії енергії. Суттю програми є маркування продуктів, відповідних певним низьким стандартам енерговитрат; зниження споживання енергії та викидів парникових газів на електростанціях; поширення використання світлодіодних світлофорів, ефективного флуоресцентного освітлення, систем управління електроживленням для офісної техніки та ін. [2]. Наприклад, автомобілі на енергоекономних двигунах викидають в навколишнє середовище менше шкідливих вихлопів, що знижує рівень смогу у великих містах. Дослідження так само стверджують, що надмірна освітленість приміщень веде до виникнення у працівників стресу, втоми, підвищення тиску. Було доведено, що використання по можливості денного світла підвищує продуктивність праці при одночасному скороченні енергоспоживання. Американці з допомогою Energy Star в 2008 р. заощадили таку кількість енергії, викид парникових газів від якої був би еквівалентний викидами від 29 мільйонів машин, заощадивши до того ж на цьому 19 млрд доларів власних коштів [3].

Таким чином, на сьогоднішній день енергетика нерозривно пов'язана з екологічними проблемами і в світі ведуться роботи з вирішення цих проблем. Ключовим шляхом до поліпшення екологічної ситуації є застосування енергозберігаючих технологій. Україні, як країні з низьким рівнем екологізації економіки, слід брати приклад у західних сусідів і брати більш активну участь у розвитку світової енергетики та захисті навколишнього середовища.

Наук. керієн. Матицин Е. М.

Література: 1. Максаковский В. П. Географическая картина мира. В 2 кн. Кн. 1 : Общая характеристика мира. – 3-е изд., испр. – М.: Дрофа, 2006. 2. http://en.wikipedia.org/wiki/Energy_Star. 3. <http://www.energystar.gov>.

Зміст

Николаенко К. І. Шляхи удосконалення обліку витрат на виробництво і калькулювання собівартості продукції.....	3
Яковишина О. О. Організація ефективного управління на підприємстві.....	4
Слабунова В. В. Обеспечение информацией как залог успешного управленческого решения.....	6
Каплун К. М., Усова О. М. Порівняльна характеристика управлінського та фінансового обліку.....	8
Дзюба А. М. Особливості організації управлінського обліку в банках.....	10
Гурькова Ю. С. Особливості організації та обліку рекламної діяльності підприємства.....	12
Бобровицька О. О. Особливості використання нормативного методу, "стандарт-кост" і "директ-костинг" при розрахунку виробничих витрат.....	13
Лебідь А. Д. Планування і контроль надходження запасів в управлінському обліку.....	15
Красюк І. М. Проблеми вибору методу обліку витрат і калькулювання собівартості продукції на вітчизняних підприємствах.....	18
Струкова И. В. Парадокс как эффективное управленческое решение в кризисной ситуации.....	19
Кравченко М. В. Функциональные основы классификации затрат в управленческом учете на каждом этапе его развития.....	22
Гриниць І. С. Вплив ділової активності на витрати промислового підприємства.....	24
Уварова В. С. Преимущества и недостатки нормативного учета затрат и системы "стандарт-кост".....	26
Заболотная О. П. Анализ проблемы выбора системы калькулирования себестоимости продукции.....	28
Колодяжный А. С. Логистика как система управления материальным потоком.....	30
Путятіна Ю. Г. Проблемні питання оптимального розміщення розподільчих центрів.....	32
Заруба Ю. В. Моделирование деятельности предприятия оптовой торговли.....	34
Калиманов О. В. Модель анализа инвестиционной привлекательности страны в среде BРwin.....	35
Кызыма А. В. Эконометрическая модель прибыли металлургических предприятий.....	36
Новиков Ю. В. Модель управления инновационной деятельностью предприятия.....	38
Пелых И. И. Адаптивные модели прогнозирования прибыли предприятия.....	40
Подлесный О. Ю. Оценка финансового состояния предприятия.....	42
Прокопенко Е. А. Модель рейтинговой оценки финансового состояния коммерческих банков Украины.....	44
Рябуха А. О. Модели оценки влияния рекламной кампании на динамику продаж.....	47
Сопов И. С. Инструментарий исследования эволюции элитных групп.....	48
Хрычиков Е. А. Моделирование влияния цен энергоресурсов на макроэкономические показатели.....	50



Юхненко Р. А. Модель управління інвестиційною привлекательністю регіона в среде BRwin.....	51
Власенко М. С. Оцінка впливу організаційної структури на ефективність діяльності підприємства.....	54
Сатиренко А. А. Управление рабочим временем.....	54
Вдовенко К. А. Суцність стимулювання персоналу підприємства.....	56
Рибалко К. В. Якість та ефективність – основні фактори успіху при розробці та прийнятті управлінських рішень в умовах кризи.....	57
Піскун О. М. Напрямки стратегічного розвитку підприємства.....	59
Ляхова Л. П. Прибутковість підприємства в умовах кризи.....	60
Углиця С. Н. Необходимость и экономическое обоснование целесообразности разработки инвестиционной стратегии хозяйствующими субъектами в условиях кризиса.....	62
Галеєва М. Р. Направлення вихода услуг теплоелектростанцій на конкурентоспособный уровень.....	63
Масло І. О. Оцінка ефективності інвестиційних проєктів в умовах кризової ситуації.....	65
Прасок Н. О. Необхідність бізнес-планування в умовах кризового стану економіки.....	66
Квітко М. В. Управління ліквідністю в банку.....	67
Ізотов І. С. Методи управління ліквідністю.....	69
Коган В. Ю. Мінімізація ризиків у процесі формування залучених коштів банку.....	70
Шевченко Є. М. Класифікація та дослідження ризиків при здійсненні активних операцій.....	71
Другова А. В. Оцінка демографічної ситуації в Україні.....	73
Мышак С. В. Имиджификация процесса продаж: этапы тренинга.....	74
Лактіонова М. М. Використання вибіркового методу в обстеженні економічної активності населення.....	76
Ткаченко В. Г. Демографічна ситуація в Україні та країнах Європи: порівняльний аналіз.....	79
Семеренко О. К. Аналіз сучасних методів кластеризації.....	81
Гончаренко К. С. Нерухомість як альтернативний вид інвестиційних капіталовкладень.....	85
Карпенко Н. С. Оцінка рівня інноваційно-технологічного розвитку регіонів України.....	87
Шевелева Т. В. Причини та фактори дитячої смертності в Україні.....	88
Мельникова О. В. Порівняльна оцінка рівня життя населення України серед країн Співдружності.....	90
Зеленська Н. К. Статистичний аналіз фінансового стану підприємства.....	93
Бобкова О. Ю. Статистичне дослідження процесів конвергенції між регіонами України.....	96
Коваль Н. С. Аналіз ділової активності банківського сектору України.....	100
Заваріна А. П. Аналіз кредитоспроможності позичальника.....	103
Халенко В. Ю. Статистична оцінка інвестиційної активності регіонів.....	104
Посмітна С. М. Зовнішньоекономічна діяльність України: аналітичний огляд.....	108
Наумова Ю. П. Статистичне дослідження зайнятості України за віковими групами.....	109
Якимчук С. В. Економіко-статистичний аналіз діяльності підприємства атомної енергетики.....	112
Глуховецька В. Г. Формування філософії організації як напрям підвищення конкурентоспроможності підприємства.....	116

Герасюта С. С. Психологічні особливості та успішність навчання персоналу при використанні тренінгової системи.....	118
Поспелова Я. В. Методичні рекомендації щодо підвищення ефективності здійснення аудиту заробітної плати на підприємстві	120
Кулик О. І. Інструменти аналітичної оцінки науково-технічного потенціалу регіону	122
Селютіна Ю. В. Напрямки підвищення контролю якості аудиту фінансової звітності.....	124
Щербаківа С. С. Методичні рекомендації до проведення ревізій за ризиками ймовірності допущення фактів шахрайства	126
Васильєва Ю. В. Шляхи вдосконалення аудиту фінансової звітності підприємства.....	128
Кузьменко Д. С. Мотивація діяльності персоналу підприємства.....	131
Юрко О. В. Управління процесом трансферу технологій на промислових підприємствах Харківського регіону	132
Овчинникова М. О. Бізнес-планування на промисловому підприємстві	133
Ветчинкіна К. О. Внутрішній контроль якості аудиторських послуг.....	135
Ковш Д. Г. Вимоги до створення бізнес-плану.....	137
Сідих А. І. Мотивація діяльності персоналу на підприємстві	139
Пивоварова І. А. Особливості ревізії розрахунків з оплати праці в закладах охорони здоров'я	141
Бережна А. О. Вибір та оцінка стратегії економічної безпеки.....	143
Мищенко О. О. Проблемы трудоустройства молодежи в Украине	147
Пометій К. М. Приховане безробіття як соціальний феномен в Україні	149
Ганичева В. А. Методы борьбы с безработицей в Украине.....	150
Аліпов К. І. Застосування енергозберігаючих технологій для збереження навколишнього середовища.....	152