



ВІСНИК

**НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕР-
СИТЕТУ
«ХПІ»**

50'2010

Харків

ВІСНИК

НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕР-
СИТЕТУ «ХПІ»

Збірник наукових праць
Тематичний випуск

50'2010

«ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС І ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА»

Видання засновано Національним технічним університетом
«Харківський політехнічний інститут» у 2001 році

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

КООРДИНАЦІЙНА РАДА:

Голова: Л.Л.Товажнянський, д-р техн. наук, проф.

Секретар: К.О.Горбунов, канд. техн. наук, доц.

А.П.Марченко, д-р техн. наук, проф.;
Є.І.Сокол, д-р техн. наук, проф.;
Є.Є.Александров, д-р техн. наук,
проф.;
Л.М.Бесов, д-р техн. наук, проф.;
А.В.Бойко, д-р техн. наук, проф.;
Ф.Ф.Гладкий, д-р техн. наук, проф.;
М.Д.Годлевський, д-р техн. наук, проф.;
А.І.Грабченко, д-р техн. наук, проф.;
В.Г.Данько, д-р техн. наук, проф.;
В.Д.Дмитриєнко, д-р техн. наук,
проф.;
І.Ф.Домнін, д-р техн. наук, проф.;
В.В.Єсипов, канд. техн. наук, проф.;
Ю.І.Зайцев, канд. техн. наук, проф.;
П.О.Качанов, д-р техн. наук, проф.;
В.Б.Клепиков, д-р техн. наук, проф.;

С.І.Кондрашов, д-р техн. наук, проф.;
В.М.Кошельник, д-р техн. наук, проф.;
В.І.Кравченко, д-р техн. наук, проф.;
Г.В.Лісачук, д-р техн. наук, проф.;
В.С.Лупіков, д-р техн. наук, проф.;
О.К.Морачковський, д-р техн. наук, проф.;
В.І.Николаєнко, канд. іст. наук, проф.;
П.Г.Перерва, д-р екон. наук, проф.;
В.А.Пуляєв, д-р техн. наук, проф.;
М.І.Рищенко, д-р техн. наук, проф.;
В.Б.Самородов, д-р техн. наук, проф.;
Г.М.Сучков, д-р техн. наук, проф.;
Ю.В.Тимофієв, д-р техн. наук, проф.;
М.А.Ткачук, д-р техн. наук, проф.

Харків 2010

Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут».
Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність вироб-
ництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2010. – № 50. – 165 с.

У збірнику розглядаються питання розвитку та удосконалення економічних дослі-
джень, рішення завдань оптимізації основних напрямків економічної діяльності за умов
ринкових відносин, а також проблеми державного регулювання виробничо-
підприємницьких процесів.

Для викладачів, наукових працівників, спеціалістів, аспірантів та студентів еконо-
мічних спеціальностей.

В сборнике рассматриваются вопросы развития и совершенствования экономиче-
ских исследований, решения задач оптимизации основных направлений экономической
деятельности в условиях рыночных отношений, а также проблем государственного регу-
лирования производственно-предпринимательских процессов.

Для преподавателей, научных работников, специалистов, аспирантов и студентов
экономических специальностей

**Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 10 від 26.11.2010 р.**

ISSN 2079-0767

© Національний технічний університет «ХПІ», 2010

О.Б. БЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХП»,
Н.В. ШИРЯЄВА, ст. викладач, НТУ «ХП»,
В.В. ГОЛОВКО, студ., НТУ «ХП»

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ ЛІДЕРУЮЧИХ КОМПАНІЙ СВІТУ ТА ДОЛЯ УКРАЇНИ СЕРЕД НИХ

Україна являється індустріально-аграрною країною з розвинутою галузевою структурою промисловості. В статті проведено порівняльний аналіз галузей промисловості України та високо розвинутих країн світу. Також були розглянуті перспективи розвитку промисловості країни.

Ukraine is the industrially – agrarian country with the developed branch structure of the industry. In article the comparative analysis of industries of Ukraine and the advanced countries of the world is carried out. Also possibilities and prospects of development of the country's industry have been considered.

Вступ. На сучасному етапі ситуація така, що Україна займає 40 місце за ВВП серед економік світу [1]. Вона є індустріально – аграрною країною та має значні запаси корисних копалин, в основному це вугілля, але є також запаси газу і нафти в Прикарпатті і Причорноморсько-Кримській нафтогазовій області, включаючи чорноморський шельф.

Найбільш розвиненими галузями промисловості є металургія, енергетика (є атомні електростанції та цілий каскад гідроелектростанцій на річці Дніпро), а також хімічна і гірничодобувна промисловість (видобуток вугілля, руди). Найбільш розвинені в економічних відносинах регіони – Донбас (Донецька область і Луганська область), Придніпров'я (Дніпропетровська область і Запорізька область), а також міста Київ, Харків, Одеса і Львів [1].

Україна на сучасному етапі перебуває у кризовому стані, тож стає актуальним питання про пошук ефективних шляхів подолання цієї кризи та визначення можливих перспектив розвитку.

Для об'єктивної оцінки можливостей України в подоланні кризи та розвитку зроблено порівняльний аналіз деяких галузей промисловості України та світу. Аналіз виконано за даними журналів Fortune та Forbes [2-3].

1. Постановка задачі та методологія. За даними журналів Fortune та Forbes було визначено світових лідерів промисловості у кожній з галузей та їхні прибутки [2-3]. За даними Держкомстату була отримана інформація про стан промисловості в Україні [1]. Основним параметром порівняння країн були їх прибутки у млн. доларів для кожної галузі.

Для більш наочного порівняння на основі отриманих даних були побудовані стовпчасті гістограми [4, 5].

2. Результати дослідження. У галузевій структурі промисловості України на паливно-енергетичний комплекс доводиться найвища частка – 26,2%. У структурі паливно-енергетичного балансу ведучим, поряд з атомною енергетикою, в даний час є вугілля. Україна належить до ведучих за видобутком вугілля країн світу (12 місце). Вуглевидобування на Україні характеризується низькою ефективністю у зв'язку із складними горно-геологічними умовами. Діють більше 270 вуглевидобувних підприємств, з яких рентабельні лише біля 70. Видобуток нафти в даний час складає близько 4 млн. т нафти. Власні ресурси нафти покривають внутрішні потреби економіки на 15–20 %. Але Україна має розвинену систему нафтопроводів (протяжність – 3,927 тис. км), по яких здійснюється транспортування російської нафти в європейські країни і постачання нафти з родовищ країни на переробні заводи. Пропускна спроможність системи – 60,4 млн. т нафти на НПЗ України і 67 млн. т транзитної сировини в країни Європи. За видобутком природного газу Україна знаходиться на третьому місці серед країн СНД (18 млрд. куб. м³). Його частка в структурі паливно-енергетичного балансу – майже 22 %. За об'ємом вжитку природного газу Україна займає 4 місце в світі (після США, Росії і Німеччини). Галузь має хорошу транспортну інфраструктуру. При власному видобутку не більше 25 % від об'єму вжитку держава витрачає щорік близько 7 млрд. доларів на закупівлю газу для народного господарства [6].

На рис. 1 показано, що лідером з цього напрямку є США. Сума 1055,072 мільйонів доларів складається з прибутків декількох корпорацій: Exxon Mobile, Chevron, Conoco Philips, Valero energy. Компанія Exxon Mobile є не тільки лідером у своїй галузі США, але й найкрупнішою і найприбутковішою корпорацією в усьому світі. На річний ре-

зультат цієї компанії (прибуток у 442.82 млрд. дол.) не вплинуло навіть різке падіння цін на нафту. Прибуток Chevron Corporation – це друга після Exxon Mobile інтегрована енергетична компанія, що займається видобутком нафти та має сіть АЗС по всій Америці –дорівнює біля 263 млрд дол.

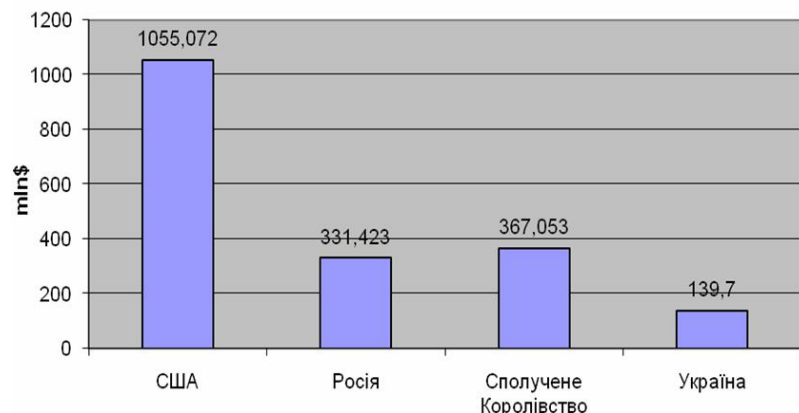


Рис. 1. Частка прибутків компаній, що є лідерами паливної промисловості.

Металургія України – це одна з базових галузей народного господарства України, забезпечує більше 25 % промислового виробництва держави (96 955,5 млн гривень в 2005 році), дає близько 40 % валютних надходжень в Україну і більше 10 % надходжень до державного бюджету України. У світовому виробництві чорної металургії частка України, за даними Міжнародного інституту чавуну і сталі, складає 7,4 % (2007 рік). Металургія України – це підприємства і організації гірничо-металургійного комплексу, який об'єднує не лише підприємства чорної і кольорової металургії, але і гірничо-збагачувальні комбінати, феросплавні заводи, збагачувальні фабрики, коксохімічні заводи, підприємства випускаючі вироби з металів. Україна є одним з лідерів країн-виробників чорних металів в світі і займає 7 місце за об'ємом виробництва сталі і 3 місце – за об'ємом експорту металопродукції. Частина продукції, що виробляється металургійними підприємствами, складає 30 % промислового виробництва і 42 % від загальних об'ємів експорту Украї-

ни. Понад 80 % металопродукції експортується в країни Європи, Азії, Близького Сходу та Південної Америки.

Лідером у сфері виробництва металу та сталі в світі є Німеччина. Thyssen Krupp – один з найкрупніших промислових концернів усього світу. Фірма поділена на галузеві сегменти: сталь, нержавіюча сталь, ліфти та ескалатори, автомобільні компоненти, матеріали. Концерн ТиссенКрупп має клієнтів у більш ніж 160 країнах світу та філіали у 80 країнах світу. Товарообіг компанії складає 80 млрд доларів. Прибуток на 2008 рік 80,21 млрд. доларів. Для розвитку окремих галузей хімічної промисловості в Україні є багата сировинна база – різноманітні корисні копалини, деревина, виробничі відходи, продукція сільського господарства та ін.

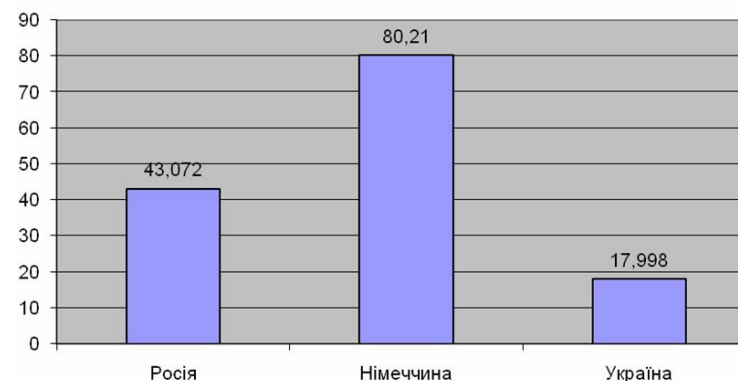


Рис. 2. Частка прибутків компаній у сфері виробництва металу та сталі.

Встановлена потужність електростанцій України складає 53,9 млн. кВт. 67,5% встановленої потужності доводиться на ТЕС, 8,7 % – на ГЕС і 23,8 % – на АЕС. Об'єм електроенергії, що виробляється, за останні роки істотно знизився – близько 180 млрд. кВт-ч (у 1991 р. – 279). Теплові електростанції виробляють 66 % всієї електроенергії. ГЕС займають скромне місце в структурі паливно-енергетичного балансу – 5,4 %, тоді як АЕС – 29 %. Атомна енергетика в Україні стала найважливішою складовою енергетики, також актуальним для країни є питан-

ня про розвиток нетрадиційної енергетики. Енергетична залежність країни від постачань органічного палива складає близько 65 %, тоді як в країнах ЄС цей показник дорівнює в середньому 51 %. Рівню енергозалежності України приблизно відповідають такі розвинені країни Європи, як Німеччина – 61,4 % і Австрія – 64,7 %.

На долю галузі енергетики приходить 529 557 млн. доларів. Це на 9 % більше ніж доля галузі телекомунікацій. Найприбутковішими державами є США, Україна, Німеччина та Великобританія. Найвищі показники серед цих країн мають США та Україна, 183 207 та 179 900 млн. доларів відповідно. Неперевершеним лідером є компанія – конгломерат General Electric (США), далі йдуть компанії Siemens (Німеччина) та Scottish & Southern Energy (Сполучене Королівство).

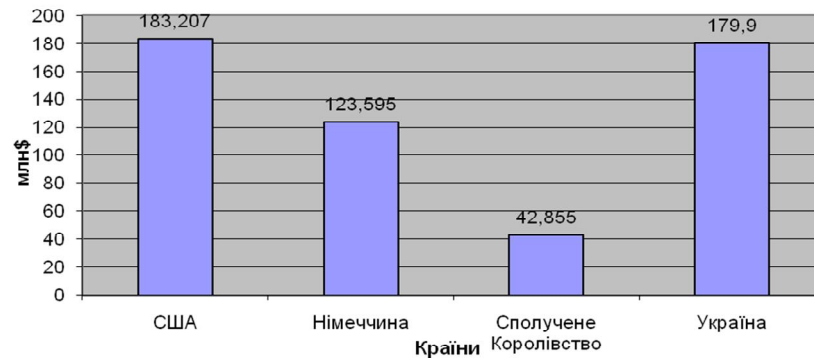


Рис. 3. Частка прибутків компаній у галузі енергетики.

Висновки

1. Основним недоліком занепаду вітчизняної економіки є недостатнє фінансування (більшість українських шахт розробляється іноземними підприємствами). Необхідно прийняти відповідне законодавство, спрямоване на самофінансування промисловості або ведення бізнесу з іноземними компаніями на взаємовигідних умовах для підтримання державної економіки, а не заради простого продажу ресурсів за кордон. На сучасному етапі актуальним для України є розвиток нетрадиційної енергетики, адже країна має у наявності джерела сонячної, вітряної, біологічної енергії. Невід’ємною перевагою України є також її географічне положення, наявність розвинутої транспортної інфраструктури, оскільки

через територію країни проходять найважливіші транзитні шляхи, що поєднують Європу та Азію.

2. Необхідно зробити українську економіку спрямованою на перспективу, надати умови для можливості самостійно видобувати власні ресурси та гідно використовувати їх на користь власної держави.

3. Українськими вченими Ширяєвою Н.В. та Білоцерківським О.Б. були розроблені економіко-математичні моделі видобутку природного газу та виробництва електроенергії в Україні [7-10], а ці галузі є одними з найрозвинутіших в нашій країні. Така робота наших вчених, аналітичні дослідження в галузі порівняння України та її ресурсів з іншими державами, а також аналіз кожної з галузей дає можливість оцінити перспективи розвитку, визначити вірні шляхи подолання кризи та виходу України на один рівень з розвиненими країнами.

Список літератури: 1. <http://www.ukrstat.gov.ua>. 2. <http://www.fortune.com>. 3. <http://www.forbes.com>. 4. Лугинін О.Є., Білоусова С.В. Статистика: підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 580 с. 5. Білоцерківський О.Б., Замула О.О., Ширяєва Н.В. Статистика: текст лекцій. – Х.: НТУ «ХП», 2009. – 96 с. 6. <http://www.gasunion.org.ua/ru.htm>. 7. Білоцерківський О.Б., Ширяєва Н.В. Статистичний аналіз видобутку природного газу в Україні за 2003-2008 р.р. // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. молодих вчених „Актуальні проблеми розвитку економіки України в контексті глобалізаційних процесів», 9 грудня 2009 р. – Харків: НТУ „ХП», 2009. – С. 105-106. 8. Білоцерківський О.Б. Сучасний стан та тенденції розвитку газової промисловості України // Матеріали II Міжнар. наук.-практ. конф. „Проблеми формування нової економіки XXI століття», 25-26 грудня 2009 р.: в 5 т. – Т.5. – Дніпропетровськ: Біла К.О. – С. 26-29. 9. Білоцерківський О.Б., Ширяєва Н.В. Розробка економетричної моделі виробництва електроенергії в Україні за 2000-2005 р.р. // Матеріали міжнар. наук.-практ. конф. „Проблеми соціально-економічного розвитку підприємств», 29-30 жовтня 2008 р. – Харків: НТУ „ХП», 2008. – С. 63-64. 10. Білоцерківський О.Б., Ширяєва Н.В., Лісніча І.А. Використання рядів динаміки для аналізу виробництва електроенергії в Україні за 2008-2009 роки // Вісник Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут». – Харків: НТУ «ХП». – 2009. – № 18. – С. 89-94.

Поступила в редколлегию 22.03.10

Є.І. БОГУСЛАВСЬКИЙ, канд. екон. наук, доц., ХІФ УДУФМТ,
О.В. ПЕТРУК, магістрант, ХІФ УДУФМТ

ВПЛИВ ЕЛАСТИЧНОСТІ ПОПИТУ ПО ДОХОДУ НА ПРОЦЕС ДИВЕРСИФІКАЦІЇ В ДОВГОСТРОКОВОМУ ПЕРІОДІ

В статті доказано, що для стратегічного управління можна використовувати інструментарій як макроекономіки, так і мікроекономіки, в частині, мультиплікатор компліментарності і еластичність попиту по доходу при диверсифікації підприємств.

Ключевые слова: диверсифікація в довгостроковому періоді, еластичність попиту по доходу, мультиплікатор компліментарності.

The article proved that strategic management can use instruments of macroeconomics and microeconomics, in particular, the complementary multiplier and income elasticity of demand for the diversification of enterprises.

Key words: diversification in a long run, elasticity of demand for income, multiplier complementary.

Постановка проблеми, зв'язок з науковими та практичними задачами. На сучасному етапі розвитку економіки та ринкових відносин такий процес як диверсифікація часто використовується підприємствами для виходу на нові ринки, розширення напрямків діяльності, збільшення обсягів виробництва та реалізації, а, відповідно, й максимізації прибутку. В той же час, необхідно зауважити, що немає набору чітко визначених факторів, які важливо випростовувати при визначенні напрямку диверсифікації. Отже, кожне підприємство в праві вирішувати, яким чином воно обирає для себе напрямок диверсифікації. Але можна сказати напевне, що при здійсненні вибору підприємство завжди повинно визначати напрямок диверсифікації у відповідності до його стратегічних цілей. Досягнути поставленого завдання можна за допомогою визначення еластичності попиту по доходу на товари, які планує виробляти підприємство.

Аналіз останніх досліджень та публікацій по даній проблемі. Дослідженням процесу диверсифікації, її різновидів, теорій, яких слід дотримуватися при її впровадженні займалися і займаються велика кількість вітчизняних та зарубіжних науковців, зокрема Ансофф І., Бухвалов А.В., Гурков І.Б., Зотт К., Колліс Д.Дж., Монтгомері С.А., Маркідес К.С., Портер М., Рамелт Р., Селищев А.С., Уильямсон П.Дж. [1, 2, 5 – 11]. Але, незважаючи на те, що у численних дослідженнях були надані рекомендації щодо факторів, які необхідно враховувати при визначенні напрямку диверсифікації підприємства, досі не було визначено, що еластичність попиту по доходу на товар є дійсно вартою до врахування, бо надає можливість більш точно визначити наскільки стратегічно обґрунтованим та перспективним є напрямок диверсифікації.

Метою даного дослідження є використання макроекономічних та мікроекономічних здобутків, зокрема, врахування еластичності попиту по доходу при визначенні напрямку диверсифікації.

Вклад основного матеріалу. У економічній науці, за часів її розвитку, сформувалося багато напрямів. Так, класифікатор УДК у галузі економіки містить біля трьох тисяч кодів. Але досі не існує єдиної економічної теорії, яка б використовувала спільний апарат. Це призвело до того, що різні напрями та розділи економічної науки не враховують здобутки один одного.

Так, наприклад, стратегічне управління практично не використовує мікроекономічний, а тим більш макроекономічний, апарат. У декількох статтях було показано, як можна використати апарат мікроекономіки для визначення найкращого моменту початку диверсифікації підприємства. Також, вдалося впровадити макроекономічний принцип мультиплікатору для диверсифікації підприємств [3, 4]. На основі цього мультиплікатору (мультиплікатор компліментарності) можна математично описати синергетичний ефект, який і досі не був математично визначений, не зважаючи на велику кількість опублікованих наукових досліджень за цією тематикою. Основною формулою, яка, як правило,

використовується для визначення синергитичного ефекту має вигляд «2+2=5».

В даному дослідженні поставлена задача доказати, що макроекономічні та мікроекономічні здобутки, зокрема, врахування еластичності попиту по доходу, можуть бути корисними при визначенні напрямку диверсифікації.

Коли розглядаються питання стратегічного управління, зокрема, диверсифікації, майже ніколи не враховується досвід макроекономічних надбань у визначенні стратегії розвитку різних країн. Хоча диверсифікація у діяльності підприємств, особливо великих багатопрофільних корпорацій, та диверсифікація у діяльності країн мають багато спільних рис. В обох випадках оптимальна стратегія передбачає не отримання миттєвого результату, а планування довгострокового сталого розвитку.

Розглянемо розвиток деяких країн з точки зору еластичності попиту по доходу, яка розраховується за наступною формулою [3]:

$$\mu = \frac{\Delta Q/Q}{\Delta I/I} = \frac{\Delta Q}{\Delta I} \times \frac{I}{Q},$$

де μ – відношення відсоткової зміни обсягу попиту до відсоткової зміни доходу споживача;

Q – відсоткова зміна обсягу попиту;

I – відсоткова зміна доходу споживача.

Таким чином, за попитом по доходу можна виділити наступні групи товарів:

1) неякісні товари ($\mu < 0$) – це товари, які при збільшенні доходів споживачів попит зменшується (рис. 1);

2) абсолютно нееластичні товари ($\mu = 0$) – це товари, попит на які не змінюється з коливаннями доходу (рис. 2);

3) товари першої необхідності ($0 < \mu < 1$), попит на які є нееластичним до доходу (рис. 3);

4) високотехнологічні товари, які ще називають «предметами розкоші», попит на які випереджає ріст доходу населення ($\mu > 1$) (рис. 4).

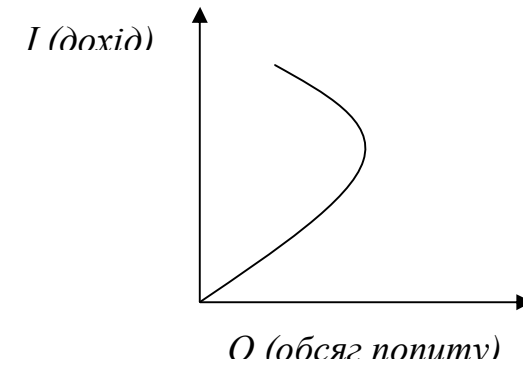


Рис. 1 – Крива Енгеля для неякісних товарів

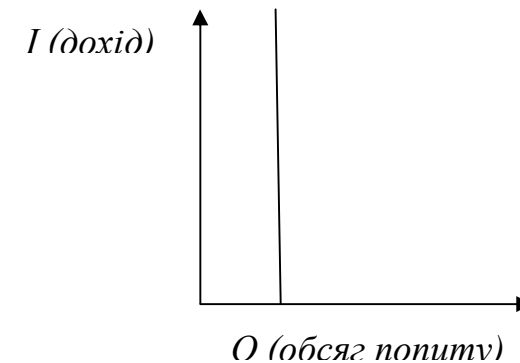


Рис. 2 – Крива Енгеля для абсолютно нееластичних товарів

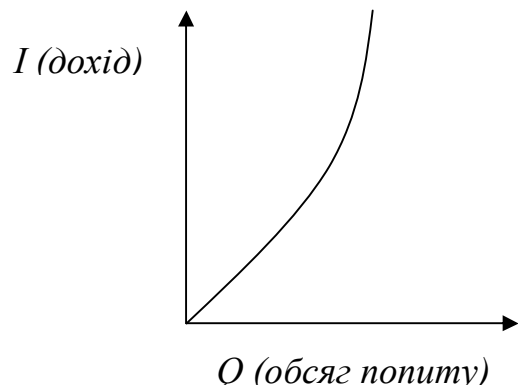


Рис. 3 – Крива Енгеля для товарів першої необхідності

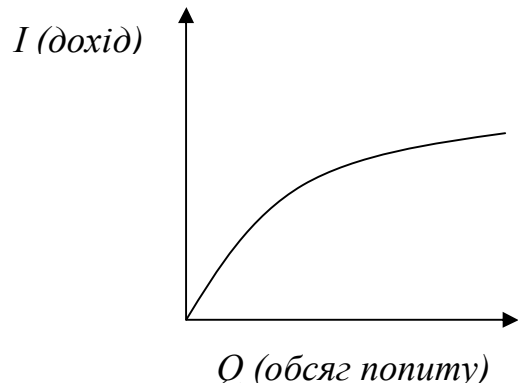


Рис. 4 – Крива Енгеля для високотехнологічних товарів

З рис. 1–4 видно, що при збільшенні доходу товари з низькою якістю починають користуватися меншим попитом; попит на товари першої необхідності практично не зростає і, в той же час, попит на високоякісні товари зростає значно більшими темпами, ніж підвищення доходів населення. Проілюструвати це можна на історії розвитку країни на наступних прикладах.

В середині XIX століття рівень життя в Аргентині та США був приблизно однаковим. Наглядні відмінності з'явилися після Великої депресії 1929 – 1933 рр., після якої ціни на сировину почали різко зни-

жуватися у порівнянні з промисловою продукцією. К 2000 р. рівень життя серед нестатистичного американця більш ніж в 10 разів перевищив рівень життя серед нестатистичного аргентинця. Одна з головних причин таких змін полягала в тому, Аргентина в міжнародному поділі праці почала спеціалізуватися на пшениці, м'ясі та корисних копалинах, тобто на товарах з низькою еластичністю по доходу, в той час як США – на «предметах розкоші» (високотехнологічна продукція з високою еластичністю по доходу).

Ще один яскравий приклад дії формули еластичності по доходу є приклад Японії, економіка якої не була дуже розвинутою і до початку Другої вітчизняної війни, а після поразки була майже зруйнована. Крім того, Японія практично не мала сировинної бази. Після війни між економістами йшла дискусія щодо того, який шлях розвитку обрати країні: почати виробництво рису або «предметів розкоші» (автомобілів, побутової техніки). При цьому у Японії був реальний шанс захопити майже весь світовий ринок продажу рису. Це у найближчій перспективі могло дати більш значний економічний ефект, ніж розвиток високотехнологічної продукції. Але, в результаті, була зроблена ставка на високі технології. Цей напрямок розвитку зумовив появу «японського економічного чуда» [11].

Ще один приклад стосується помилки Радянського союзу у визначенні стратегії розвитку у 70 – х роках XX сторіччя. На той момент економіка Радянського союзу, технології які використовувалися особливо у космічній галузі та військовій промисловості були повністю конкурентоспроможними у порівнянні з найрозвиненішими країнами світу. Радянська електронна обчислювальна машина «Минск 32» була конкурентоспроможною з існуючими на той час моделями ІВМ. Але «нафтова криза» 1973 року та значний ріст цін на нафту й матеріали з неї підштовхнув керівництво Радянського союзу змінити вектор розвитку з виробництва високотехнологічної та високоякісної продукції на розвиток видобування нафти та газу. Ресурси країни були акумульовані на цій сфері, що миттєво дало значний економічний ефект. Однак у довгостроковій перспективі ці заходи призвели до початку процесу деіндустріалізації економіки, СРСР з технологічної держави поступово

перетворився у постачальника сировини, тобто захворів так званою «голландською хворобою».

Які ж висновки можна зробити з цих прикладів? Бажаним напрямом диверсифікації на підприємствах може бути випуск високотехнологічних товарів. Це ствердження не є суттєво обов'язковим, але при виборі нових напрямків розвитку підприємств його необхідно враховувати.

Ще один приклад з історії колишнього СРСР того, до чого призвів відхід від цього принципу. Коли у 90 – х роках ХХ століття керівництво СРСР визначило курс на конверсію, орієнтир був взятий на виробництво товарів, для яких не потрібно було робити значних інвестицій, тобто менш наукомістких товарів, ніж вироблялись до того. Основу товарів складала товари першої необхідності, для яких технологічні потужності підприємства використовувалися частково. Таким чином, з одного боку, підприємства не використовували і третини своїх виробничих потужностей, а з іншого – підприємства перейшли на випуск або неякісних товарів, або товарів першої необхідності.

Якщо ще раз розглянути криві Енгеля, стає зрозуміло, що така конверсія обов'язково повинна була призвести до краху майже самої потужної галузі промисловості у СРСР. Підприємства, потужності яких склалися з високотехнологічного та сучасного обладнання, перейшли на випуск дешевих товарів і зіткнулися на цьому ринку з серйозною конкуренцією з боку як вітчизняних, так і зарубіжних товаровиробників, які роками діяли на цьому ринку.

При поступовому покращенні матеріального стану населення, попит на цю продукцію почав знижуватись. Підприємства, які невдало проводили політику конверсії, почали зупиняти роботу.

Таким чином, підприємствам, які планують довгострокову стратегію розвитку при виборі напрямку диверсифікації, необхідно враховувати еластичність по доходу диверсифікованого товару.

В той же час, необхідно зазначити, що у ході дослідження було виявлено той факт, що у вітчизняній та зарубіжній літературі немає пропозиції, що при виборі напрямку диверсифікації бажано орієнтуватися на еластичність по доходу диверсифікованого товару.

Це підтверджується, якщо розглянути фактори, які пропонуються враховувати у дослідженнях при визначенні напрямку диверсифікації (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, які рекомендується враховувати при виборі напрямку диверсифікації

№ з/п	Назва та автори	Основні фактори:
1	Ресурсна концепція підприємства [6]	1) диверсифікація має більше переваг у порівнянні з непов'язаною; 2) економія від різноманіття при використанні операційних ресурсів; 3) минулий напрямок розвитку, наявність технологічних можливостей, комплементарних активів.
2	Колліс Д.Дж., Монтгомері С.А., Гурков І.Б. [7, 9]	Модель «трикутника» корпоративної стратегії: 1) наявність у корпорації ресурсів, пов'язаних між собою бізнесів, 2) організаційної структури, систем та процесів, використовуваних для управління різноманітними бізнесами; 3) «батьківська функція» штаб – квартири диверсифікованої корпорації.
3	Підхід операціоналізації ресурсної концепції диверсифікації (Маркідес К.С., Уильямсон П.Дж.; Рамелт Р., Зотт К.) [10, 1, 8]	1) Побудова стратегії диверсифікації з урахуванням конкурентоспроможності та конкурентних переваг для досягнення довгострокових лідерських конкурентних позицій; 2) Три параметри динамічних можливостей – прийняття рішення щодо моменту старту використання певних ресурсів, зокрема щодо здійснення змін, управління затратами, управління процесом здійснення навчання фірми. Два вибори – імітація та інновація
4	Майкл Портер [6]	Проведення трьох тестів: 1) тест на привабливість; 2) тест на вартість входу до нової галузі; 3) тест на додаткові вигоди.

Як можна побачити, жоден з провідних фахівців з стратегічного розвитку підприємств та політики диверсифікації не приділяє увагу фактору еластичності попиту по доходу при проведенні диверсифікації на підприємствах. Можлива відмова від макроекономічного та макроекономічного апарату зв'язана з позицією засновника теорії стратегічного управління підприємствами І. Ансоффа: «Мікроекономіка – осно-

вна частина економічної теорії, яка стала в XIX ст. початком обґрунтування мети максимізації прибутку, – відкинула розширювальне трактування з двох причин. По – перше, тому, що вона є стабільною теорією, що розглядає лише умови рівноваги, а тому не здатна розрізняти довгострокові і короткострокові горизонти. По – друге, в мікроекономіці немає різниці між інвестиціями, які приносять поточний прибуток і прибуток майбутній.» [2, с. 74].

Тобто, на нашу думку, складається парадоксальна ситуація, коли, декларуючи неспроможність мікроекономіки розрізняти довгострокові та короткострокові горизонти, йде відмова від одного з найважливіших напрямів довгострокової економічної політики підприємства. Вибір напрямку розвитку повинен враховувати еластичність попиту по доходу та використовувати математичний апарат, завдяки якому можна її обчислити. Це є одним з важливіших критеріїв при виборі напрямку диверсифікації.

Висновки. До основних критеріїв, які враховуються при виборі напрямку диверсифікації (затрати на входження до нового ринку або галузі, привабливість, додаткові вигоди, зміни у навколишньому діловому середовищі, наявність певних видів ресурсів у власності підприємства, конкурентоспроможність, динамічні можливості та інші) необхідно додати критерій еластичності попиту по доходу. Цей фактор може використовуватися як на макроекономічному рівні (на прикладах країн), на мікроекономічному рівні, так і на рівні стратегічного планування діяльності підприємств при формуванні довгострокової стратегії диверсифікації.

Список літератури: 1. *Rumelt R.* Strategy, Structure and Economic Performance. Division of Research, Harvard Business School, Cambridge, MA, 1974. 2. *Ансофф И.* Новая корпоративная стратегия / Пер. с англ. С.Жильцов. – СПб: Питер Ком, 1999. – 416 с. 3. *Богуславський Є.І.* Дослідження ефекту мультиплікатора на рівні економіки підприємства / Є.І. Богуславський, Ю.С. Шибалкіна // Економіка розвитку. – Х.: Видавництво ХНЕУ. 2008. – С. 70 – 73. 4. *Богуславський Є.І.* Стратегія диверсифікації: вибір моменту старту / Є.І. Богуславський, Ю.С. Шибалкіна // Соціальна економіка– Х.: ХНУ ім. Каразіна. 2009. №2 – С. 182 – 188. 5. *Боумэн К.* Основы стратегического менеджмента / Пер. с англ. Под ред. Л.Г. Зайцева, М.И. Соколовой. – М.: Банкии биржи, ЮНИТИ, 1997. – 175 с. 6. *Бухвалов А.В.* Современные трактовки стратегий диверсификации / А.В. Бухвалов, В.С. Катяло // Российский журнал менеджмента.

– 2008. – №1. – С. 57 – 64. 7. *Гурков И. Б.* Стратегия и структура корпорации / М.: Дело, 2006. 8. *Зотт К.* Динамические способности и внутриотраслевые различия результатов деятельности фирм: исследование с использованием имитационного моделирования / Российский журнал менеджмента. 2008. – № 6 (1). – С. 89 – 130. 9. *Коллис Д.Дж.* Корпоративная стратегия. Ресурсный подход / Д.Дж. Коллис, С.А. Монтгомери. – М.: Олимп-Бизнес, 2007. 10. *Маркидес К.С.* Связанная диверсификация, ключевые компетенции и результаты корпорации / К.С. Маркидес, П.Дж. Уильямсон. – Российский журнал менеджмента. – 2008. – № 6 (1). – С. 65 – 88. 11. *Селищев А.С.* Микроэкономика / А.С. Селищев. – СПб.: – Питер, 2002. – 448 с.

Поступила в редколлегию 23.03.10

УДК 332.012.324

Н. БОЙКО, пошукувач, УПА

ВПЛИВ СТРАТЕГІЇ УПРАВЛІННЯ ПРОМИСЛОВОЮ ВЛАСНІСТЮ НА СТРУКТУРУ КАПІТАЛУ КОРПОРАЦІЇ

В статті розглядається вплив стратегії управління промисловою власністю на структуру капіталу корпорації

In article is considered influence to strategies of industrial property management on structure of the capital to corporations

Ключові слова: капітал, структура, вартісний цикл, промислова власність, цінні папери, прибуток, поточна вартість, запозичення, власні кошти

Вступ. Будь-яке акціонерне товариство формує свої фінансові ресурси за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Їх співвідношення визначає структуру капіталу, що формується у відповідності зі стратегічними задачами кожної конкретної корпорації на визначений термін. Рішення по визначенню структури капіталу — це вибір компромісу між ризиком і прибутковістю, оскільки збільшення частки позикового капіталу підвищує ризик, але одночасно забезпечує підвищення прибутковості на вкладені кошти. Формування оптимальної структури капіталу дає можливість власникам корпорації отримати максимум прибутку на вкладений капітал. Слід зазначити, що однакової для всіх корпорацій оптимальної структури капіталу не існує. Ви-

ходячи з цього для кожної корпорації встановлюються критерії формування оптимальної структури капіталу (прибутковість, рентабельність, мінімізація вартості капіталу, або мінімізація фінансового ризику), відповідно до яких і формується оптимальна структура.

Постановка задачі . Капітал акціонерного товариства постійно перебуває в русі і змінюється в процесі здійснення вартісного циклу. Розвиток вартісного циклу проходить за спіраллю. Якщо фірма успішно здійснює свою фінансову політику, то вартісний цикл розвивається по висхідній лінії, при невдачах, витратах, збитках — по низхідній. Тому основною метою фінансової політики корпорації є розробка таких рішень, котрі забезпечують висхідну тенденцію розвитку вартісного циклу. Під час розкручення спіралі вартісного циклу за висхідним варіантом управлінська діяльність корпорації приводить до поліпшення конкурентної позиції фірми. Це означає, що компанія або розширила ринки збуту і потіснила своїх конкурентів, або знизил витрати виробництва й таким шляхом підвищила прибутковість, або виробила принципово новий товар і, отже, створила нові ринки і т. д. Все це врешті-решт підвищило прибутковість, збільшило внутрішні грошові потоки, сприяло подальшому зростанню ринкової вартості випущених цінних паперів, поліпшило можливості доступу корпорації на фінансові ринки.

Особливістю корпоративного капіталу є те, що в його складі можна виділити дві самостійні підсистеми: промисловий капітал (відбиває рух капіталу в сфері виробничої діяльності) і фінансовий капітал (забезпечує організацію й обслуговування грошового обігу з метою пошуку внутрішніх резервів для забезпечення безперервності відтворювальних процесів замкнутої господарської структури). Необхідно відзначити, що промисловий капітал може включати промислову власність (нематеріальні активи), що можуть суттєво вплинути на фінансовий стан фірми і організацію її діяльності.

Питанням дослідження структури капіталу та визначення ефективних способів управління ним присвятили свої дослідження багато вітчизняних і зарубіжних вчених, таких як: Brealy R.A., Myers St.C., Frachon G., Jones Charles P., Khan M.Y., Petty J.W., Бланк І.А., Ковалев В.В., Ля-

лин В.А., Мазурова І.І., Баканов М.І., Шеремет А.Д., Балабанов І.Т., Родионова В.М., Стоянов В.А. та інші.

Методологія. Світова і вітчизняна практика пропонує досить широке коло методик, методів і моделей прийняття управлінських рішень відповідно до визначення структури капіталу корпорації. Кожна з них має свої особливості і коло ситуацій, щодо яких використання методики буде ефективним. Проблема вибору структури капіталу виникає по наступних причинах: по-перше, вартість різних елементів капіталу різна, і, залучаючи дешевий позиковий капітал, власники корпорації можуть значно підвищити прибутковість власного капіталу (ця підвищена прибутковість є компенсацією за підвищений ризик); по-друге, комбінуючи елементи капіталу, можна підвищити ринкову оцінку всього капіталу корпорації. З погляду оцінки вартості капіталу, принципова відмінність власного і позикового капіталу полягає в нерівних величинах вартості цих елементів капіталу.

У роботі пропонується ситуаційне моделювання впливу промислового капіталу на формування структури капіталу компанії, а також формування стратегії управління структурою капіталу корпорації на базі використання промислової власності, що перебуває у розпорядженні компанії.

Результати дослідження. Корпорація залучаючи позикові кошти створює умови економічного росту і збільшення рентабельності власного капіталу. Підвищуючи показники прибутковості та внутрішні грошові потоки, корпорація формує свою конкурентну позицію на ринку. Вона визначається цінами, за якими корпорація реалізує свою продукцію, географічними межами збуту, якістю вироблюваних товарів та послуг, які нею надаються, можливістю фінансування НДДКР для суттєвого поліпшення якості продукції, або створення її нових видів, що не мають аналогів у конкуруючих фірм.

Показники прибутковості та внутрішні грошові потоки впливають на ринкову вартість цінних паперів, які випускає корпорація. Чим вища прибутковість корпорації, тим більша сума внутрішнього грошового потоку, а це у свою чергу, визначає високий рівень виплати дивідендів на випущені акції, що призведе до підвищення їхньої рин-

кової вартості. Збільшення ринкової вартості акцій корпорації розширює доступ до ресурсів фінансового ринку, тобто дає можливість розміщення нових, більш привабливих акцій, або облігацій. Вільний доступ до ринків капіталу дає змогу корпорації використовувати зовнішні джерела фінансування для збільшення, або поновлення промислового капіталу корпорації. Внутрішні джерела формуються головним чином за рахунок нерозподіленого прибутку та фонду амортизації.

Основна складність під час прийняття рішень полягає в тому, щоб визначити, яка частина коштів буде капіталізована, а яка буде направлена на виплату інвесторам у вигляді дивідендів, тобто у визначенні пропорцій між прибутком, що не розподіляється, і прибутком, що розподіляється.

З одного боку, чим більше прибутку буде виділено для розподілу між акціонерами, тим вище буде ринкова ціна акцій на фінансовому ринку, тим кращі умови складуться для розміщення нових цінних паперів. З іншого боку, при збільшенні прибутку, що розподіляється, в компанії менше залишається прибутку, що капіталізується. Але саме він є одним з основних внутрішніх джерел фінансування фірми.

Усі грошові фонди, що мобілізуються, повинні бути використані, тобто сума джерел має дорівнювати сумі витрат. Не може бути витрат, що не покриті джерелами, так само як не може бути вільних, «не зайнятих» фондів. Внутрішні фонди формуються за рахунок грошових потоків від поточної підприємницької діяльності, а також продажу частини активів. У випадку продажів матеріальних активів надходження мають епізодичний, випадковий характер і до продажу залучаються ті активи, що не порушують виробничу діяльність корпорації.

Якщо корпорація має в своєму розпорядженні нематеріальні активи (промислову власність), то вони можуть залучатися до продажів і приносити значний прибуток на протязі достатньо тривалого періоду, підвищуючи конкурентну позицію корпорації на ринку. Завдяки своїм специфічним властивостям, промислова власність має подвійну спрямованість – використання на власному підприємстві та багаторазовий продаж з метою одержання платежів на протязі значного періоду її використання. Таким чином, ефективне використання промислової власності приводить до збільшення внутрішніх джерел фінансування та формування додатко-

вих грошових потоків. Це може бути використане для підвищення суми сплачуваних дивідендів, а також знову приведе до зростання курсової вартості акцій, що в цілому сприятиме продажу нових пакетів цінних паперів та залученню капіталів фінансового ринку.

Ринкова вартість капіталу V_0 дорівнює сумі ринкової вартості оплаченого капіталу Ve_0 , ринкової вартості боргу D_0 та вартості капіталу V_n , залученого завдяки використанню промислової власності:

$$V_0 = Ve_0 + V_n + D_0$$

При цьому визначається головна мета оперативного управління, направлена на підвищення прибутковості за рахунок збільшення внутрішніх грошових потоків у певному періоді, що приведе до зростання ринкової вартості цінних паперів і поліпшить можливості доступу корпорації на фінансові ринки.

Прогнозування балансу надходжень і витрат коштів на обраному періоді часу передбачає вирішення таких задач: вибір оптимальної структури капіталу фірми, складання довгострокового плану фінансування інвестицій, формування стратегії управління промисловою власністю, прогнозування фінансових показників корпорації. Прибуток (X) власників корпорації до сплати податку і відсотків у році t , визначається по формулі:

$$X^0 = (1 - \tau)(X - I) + I,$$

де τ – ставка податку на прибуток;

I – плата за позики;

X^0 – прибуток власників корпорації після сплати податків.

Характеристикою ризику інвестування в активи фірми є показник середньої вартості капіталу фірми, що визначається по наступній формулі:

$$k_a = X^0 / V_0$$

де: k_a – середня вартість капіталу фірми;

V_0 – загальна ціна капіталу фірми;

Середня вартість капіталу дорівнює очікуваному доходу власників фірми на 1 грн. загальної ціни капіталу. Даний ризик є загальним ризиком фірми, що складається з ризиків операційного і фінансового.

Співвідношення власного і позикового капіталів задає структуру капіталу фірми. Показником кількості позикового капіталу або боргу в загальній структурі капіталу фірми є коефіцієнт структури капіталу, що обчислюється по формулі:

$$\chi = D_0 / (V_{e0} + D_0)$$

де: χ – коефіцієнт структури капіталу;

Коефіцієнт структури капіталу характеризує ступінь фінансового ризику для інвесторів. Чим вище коефіцієнт структури капіталу, тим більше ступінь фінансового ризику.

Коефіцієнт структури капіталу з урахуванням грошових потоків від використання промислової власності визначається по формулі:

$$\chi / (1 + \alpha) = D_0 / (V_{e0} + V_n + D_0)$$
$$\alpha = V_n / (V_{e0} + D_0)$$

Середню вартість капіталу фірми можна розглядати як середньозважену вартість складових капіталу:

$$\kappa_a = \kappa_e \times (V_{e0} + V_n) / V_0 + \kappa_d \times D_0 / V_0,$$

де κ_e – вартість власного капіталу;

κ_d – вартість позикового капіталу.

По визначенню, вартість капіталу являє собою величину доходу на 1 грн. ціни активу. Звідси вартість позикового капіталу обчислюється по формулі:

$$\kappa_d = I / D_0$$

Вартість власного капіталу дорівнює відношенню чистого прибутку корпорації до ціни власного капіталу:

$$\kappa_e = P / (V_{e0} + V_n)$$

де P – чистий прибуток корпорації;

Сума чистого прибутку і відсотків дорівнює величині доходу фірми після сплати податку:

$$X_0 = P + I$$

Середня вартість капіталу фірми

$$\kappa_a = \kappa_e \times [1 - \chi / (1 + \alpha)] + \kappa_d \times \chi / (1 + \alpha)$$

Збільшення показника χ приводить до збільшення фінансового ризику інвестування в активи фірми. Наявність промислової власності, введеної в господарський обіг, приводить до збільшення грошових надходжень, у вигляді періодичних платежів за її використання і приводить до зменшення показника χ , на величину $(1 + \alpha)$. Це приводить до збільшення прибутку корпорації, який може бути частково використаний для розподілу між акціонерами і сприятиме підвищенню вартості цінних паперів.

Висновки. Формування стратегії управління промисловою власністю забезпечує ефективне її використання, сприяє підвищенню показників прибутковості збільшує внутрішні грошові потоки, завдяки чому корпорація визначає свою конкурентну позицію на ринку. Зростання показників прибутковості та внутрішніх грошових потоків сприяють зростанню ринкової вартості цінних паперів відкриваючи вільний доступ до ринків капіталу, що дає змогу корпорації використовувати зовнішні джерела фінансування для збільшення або поновлення промислового капіталу компанії. Таким чином, корпорація може сформувати оптимальну структуру капіталу для одержання максимального прибутку в перспективі і створити нові можливості для розвитку фірми/

Список літератури: 1. Бланк И.А. Управление капиталом. – Киев: Эльга-Н, Ника-Центр, 2004. – 576 с. 2. Брейли Р., Майерс С. Принципы корпоративных финансов. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2004. – 1008 с. 3. Ибрагимов Р. Стратегия финансирования и управления стоимостью компании // Управление компанией. – 2003. – №6. 4. Ивашковская И. От финансового рычага к оптимизации структуры капитала компании // Управление компанией. – 2004. – №11. – С.18-21. 5. Ивашковская И., Куприянов А. Структура капитала: резервы создания стоимости для собственников компании // Управление компанией. – 2005. – №2. – С.34-38.

Поступила в редколлегию 25.03.10

В.І. БОРЗЕНКО, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХП»,

Т.В. П'ЯТАК, канд. техн. наук, доц. НТУ «ХП»

ЕКСПРЕС–ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі розглядається модель для проведення експрес-діагностики фінансового стану підприємства, яка дозволяє визначити вірогідність його банкрутства

Model is considered in work for undertaking express – diagnostics of the financial condition of the enterprise, which allows to define probability a bankruptcy enterprises

Ключові слова: фінансовий стан, банкрутство, антикризове управління, рентабельність, структура капіталу, експрес – діагностика

Вступ. Сучасний стан більшості суб'єктів господарювання таких, що першочерговими тактичними завданнями для них є антикризова форма управління і недопущення банкрутства, вирішення яких спрямовано на пошук заходів, направлених на послаблення, або усунення впливу негативних факторів на діяльність підприємства.

Формування антикризової програми здійснюється на основі детального аналізу фінансово-господарської діяльності підприємства: структури його активів і пасивів, співвідношення величини та періоду обороту дебіторської і кредиторської заборгованостей, забезпеченості власними коштами, отримання можливих замовлень на власну продукцію, попиту і цін на продукцію та послуги, що склалися на ринку.

На основі фінансового аналізу здійснюється прогнозування показників діяльності на найближчу перспективу, що допомагає визначити наявні резерви діючого підприємства, а також виявити обсяги і джерела фінансових ресурсів, необхідних для усунення впливу негативних факторів та запобігання збитків. Для комплексної оцінки фінансового стану підприємства використовуються різні моделі та визначається сукупність фінансових показників, що надають можливість спрогнозувати санаційні заходи при антикризовому управлінні.

Фінансування діяльності будь-якого підприємства здійснюється за рахунок як внутрішніх, так і зовнішніх джерел. Їх співвідношення визначає структуру капіталу, що формується у відповідності зі стратегічними задачами кожного конкретного підприємства на певний термін. Рішення по визначенню структури капіталу — це вибір компромісу між ризиком і прибутковістю, оскільки збільшення частки позикового капіталу підвищує ризик, але водночас забезпечує зростання прибутковості на власний капітал. Створення оптимальної структури капіталу дає можливість власникам підприємства отримувати максимум прибутку на вкладені грошові кошти. Оптимальна структура капіталу формує таке співвідношення між власним і позиковим капіталом, при якому забезпечується найбільш ефективний взаємозв'язок між рентабельністю власного капіталу і заборгованістю. Слід зазначити, що однакової для всіх підприємств оптимальної структури капіталу не існує. Тому для кожного підприємства необхідно встановлювати критерії формування оптимальної структури капіталу (наприклад – прибутковість, фінансову рентабельність, мінімізацію вартості капіталу, або мінімізацію фінансового ризику), відповідно до яких і формується оптимальна структура.

Постановка задачі. Закордонна і вітчизняна практика вказує на існування значної кількості підходів до визначення та прогнозування банкрутства підприємств, що відрізняються об'єктами спостереження, етапами проведення аналізу, масштабами дослідження, а також кількістю показників, за допомогою яких вона здійснюється. Для цього можуть використовуватися дискримінантні багатofакторні моделі (наприклад, Альтмана – для США, Тоффлера і Тішоу – для Великобританії, Беєрмана – для Німеччини, Давидової та Белікова – для Росії, Терещенка – для України, модель Романа Ліса, двохфакторна модель оцінки імовірності банкрутства У. Бівера, метод рейтингової оцінки фінансового стану, модель Фулмера, модель Спрингейта, тощо). В основу цих моделей покладено значну кількість незалежних змінних факторів, що визначають ймовірність банкрутства підприємства. В запропонованих моделях використовуються інтегральні показники роботи підприємства, між якими встановлюються постійні співвідношення. За рахунок заданих

числових коефіцієнтів, попередньо встановлюється ступінь впливу тих, чи інших факторів на показники діяльності підприємства. Окрім того, розрахунки показників за допомогою названих моделей дають інтервальні оцінки, при цьому інтервали визначаються експериментально для груп підприємств окремих галузей. Тому розрахунки ймовірності банкрутства мають при загальному використанні досить низьку достовірність.

Методологія. У статті запропоновано модель для прогнозування і діагностики банкрутства підприємства на основі фінансових показників діяльності підприємства. В ході дослідження були використані нормативні та описові моделі фінансового аналізу, а також методи структурного та порівняльного аналізу, що дозволили оптимізувати санацийні рішення підприємства.

Результати дослідження. Діагностика банкрутства переважно має декілька рівнів і спирається на моніторинг внутрішніх явищ фірми, помітних зсередини. Зазвичай, система діагностики банкрутства складається з двох частин: експрес-діагностика банкрутства та діагностика банкрутства за певними фінансовими показниками.

Основною метою експрес-діагностики банкрутства є раннє виявлення ознак кризового розвитку підприємства, попередня оцінка масштабів його кризового стану і визначення негативних тенденцій у зміні фінансового стану. Експрес-діагностика повинна дати відповідь на питання: відхилення фінансових показників за певний період має випадковий характер, обумовлений тимчасовим співпадінням несприятливих умов, чи є закономірним при певній структурі активів і пасивів підприємства та зовнішніх чинників, що склалися на сучасний момент? Поряд з тим, діагностика по сукупності фінансових показників потребує досить значного часу та зусиль з боку працівників-аналітиків, вона коштує й не зовсім оперативна.

Існуючі моделі для експрес-діагностики дають досить низьку достовірність результатів. Так, модель Альтмана вірно діагностувала банкрутство у 54,1%, при цьому фінансовий стан 11,7% підприємств взагалі не було ідентифіковано. Модель Давидової – Белікова, розроблена для російських компаній, показала дуже високу точність розпізнавання фі-

нансово стійких підприємств – 90,9%, і водночас абсолютно неприпустимий рівень передбачення банкрутств – 21,6%. Модель Терещенка розроблена для українських компаній, не була здатна ідентифікувати фінансовий стан 51,4% аналізованих підприємств, хоча всі показники було попередньо опрацьовано згідно з встановленими рекомендаціями.

Вплив зовнішніх факторів кризи, як правило, має стратегічний характер, вони зумовлюють фінансову кризу на підприємстві, якщо менеджмент помилково, або несвоєчасно реагує на них, тобто якщо відсутня система раннього попередження та реагування, одним із завдань якої є прогнозування банкрутства, або така система функціонує недосконало. Для підвищення достовірності експрес – діагностики необхідно проводити ретроспективний, поточний і перспективний аналіз показників роботи підприємства, що надасть можливість провести аналіз динаміки показників, при ретроспективному дослідженні доцільно порівняти одержані показники з фактичними.

Запропонована модель побудована з використанням показників, що відображають структуру активів, пасивів підприємства, рентабельність використання ресурсів підприємства та комплексний параметр оцінки впливу зовнішніх факторів. Для побудови вказаної моделі вводяться параметри

$$C = f(V^0, V_{0e}, V_{0z}, \gamma, \eta)$$

$$A = f(V^0, V_{0e}, V_{0z}, \gamma, \eta),$$

де V^0 – валюта балансу;

V_{0e} , – власні кошти;

V_{0z} - позичкові кошти;

γ – рентабельність використання ресурсів підприємства;

η – комплексний параметр оцінки впливу зовнішніх факторів.

Ці параметри використовуються для побудови моделі оцінки фінансового стану підприємства та прогнозування його діяльності на майбутній період.

На основі експериментальних досліджень та аналізу структури капіталу підприємств, побудовано наступну модель діагностики фінансового стану:

$$\Phi = 2 \{ C - A [1 - (1 + \gamma \times \eta)^n] \} / [A(1 + \gamma \times \eta)^n - 1],$$

де Φ – інтегральний показник оцінки фінансового стану підприємства.

При $\Phi = 0$ підприємство має стабільні результати діяльності на протязі періоду, що аналізується.

При $\Phi > 0$ підприємство успішно працює на ринку, зростає його прибуток, підвищується інвестиційна привабливість.

При $\Phi < 0$ підприємство має тенденцію до банкрутства.

При $\Phi = (-1)$ підприємство є банкрутом.

Якщо підприємство має тенденцію до зниження ефективності діяльності, що виражається певною сукупністю параметрів $V^0, V_{0e}, V_{0z}, \gamma, \eta$, то термін за який підприємство стане банкрутом, може бути розрахований по формулі:

$$n = [\ln(V^0 - V_{0e}) - \ln V^0] / [\ln(1 + \gamma \times \eta)]$$

При проведенні розрахунків показники оцінки фінансового стану підприємства можуть бути як постійними величинами, так і змінюватись по раніше визначеному закону, або змінюватись як випадкові величини з деякою вірогідністю.

Висновки. Запропонована модель може бути застосована для діагностики банкрутства, а також для прогнозування діяльності підприємства на перспективу: при здійсненні стратегічного планування, при оцінці надійності підприємства – споживача продукції, при управлінні збутовою діяльністю, при формуванні стратегії внутрішніх цін. Оцінка фінансового стану підприємства визначається з досить високою вірогідністю результату, так як модель будується відповідно до умов діяльності конкретного підприємства.

Список літератури: 1. Закон України «Про відновлення платоспроможності боржника або визнання його банкрутом» № 2343-ХІІ від 14.05.1992 р. зі змінами і доповненнями 2. *Савицька Г. В.* Економічний аналіз діяльності підприємства: Навч. посіб. – 3-тє вид., випр. і доп. – К. Знання, 2007. – 668 с.

Поступила в редколегію 28.03.10

УДК 336.71

А.П. БОТНАР, магістрант, НТУ «ХП»,
І.В. УГРІМОВА, ст.викладач, НТУ «ХП».

ВПЛИВ ЗМІНИ СТАВКИ РЕФІНАНСУВАННЯ НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

В статті проведено обзор периодического и аналитического изданий с подробным рассмотрением программ и предложений по прогнозированию изменений в экономике путем рефинансирования коммерческих банков.

In the floor the review of periodic and analytical edition is conducted with the detailed consideration of the programs and suggestions in relation to prognostication of changes in an economy by refunding of commercial banks.

Вступ. Ставка рефінансування – це не ринкова ставка, а регульована величина, вона змінюється з урахуванням попиту на кредит та пропозицією ресурсів, а також з урахуванням темпів інфляції. Ставка рефінансування – це ставка, під яку Центральний банк кредитує комерційні банки. Це досить грубий але дієвий фінансовий інструмент, яким користуються у багатьох розвинутих країнах в період кризи.

Постановка цілі. Метою даної роботи є обґрунтування необхідності оперування Національним банком України процентною ставкою, як головним стимулятором антикризової політики.

Результати дослідження. В рамках проведення монетарної політики в розпорядженні державних органів є набір інструментів, використання яких у певному напрямку або створює умови для сталого економічного зростання, або спричиняє його відсутність. Але не слід забувати, що використання одного чи іншого фінансового інструменту для регулювання макроекономічних проблем не може паралельно розв'язати інші, не менш важливі [1].

На прикладі досягнень зарубіжних економік, у передкризові та кризові часи, оперування ставкою рефінансування дало змогу ринку набрати обертів та самостійно вирішити ряд макроекономічних проблем. Що стосується банківського сектору України, є низка проблем,

які навпаки завдають труднощів в урегулюванні економічних питань [2].

У 2009 році обсяг виданих НБУ кредитів комерційним банкам та іншим позичальникам збільшився на 22% і на 1 січня 2010 року становив 74,025 млрд. гривень. На той же час, ставка рефінансування встановлена Європейським центробанком у червні 2009 року становила 1%. В Україні цей показник зафіксовано на позначці 11% [3].

За даними експертів потенціал зниження процентної ставки не вичерпаний, тобто над цим необхідно працювати. За останнім прогнозом інфляції на 2010 рік, який складатиме 9,7%, зниження ставки рефінансування можливе не більше цього бар'єру, а навіть і нижче, адже це цілком очевидна вимога економіки. Тим більше, що гривня матиме потенціал для укріплення, що разом зі зберігаючим диференціалом внутрішніх та зовнішніх ставок створюватимуть умови для притоку спекулятивного капіталу [4]. Такі дії мають правильне орієнтування, оскільки ще не видно реальних доказів швидкого відновлення реального сектору економіки. Це дозволить оживити промисловість, але треба врахувати вплив інших факторів, які показали напрямки необхідного направлення інвестицій [5].

Програма яка супроводжуватиме зниження процентної ставки повинна бути захищеною НБУ в плані обмежень потоків кредитних інвестицій в економіку через комерційні банки. Кредитування НБУ комерційних банків має бути схоже на програму цільового призначення, так як малий та середній бізнес досить швидко реагує навіть на незначні економічні зміни, в той час, як промисловість такої реакції не має. Необхідність контролю за малим та середнім бізнесом обумовлено фактами повного поглинання внутрішніх інвестицій малими підприємствами та незмога великих підприємств промислового комплексу вчасно реагувати та вижити, що суперечить бажанню політичної еліти стосовно вкладам в долю ВВП країни.

Думки експертів стосовно зниження процентної ставки НБУ до 6% не підтримано. Вживати таких критичних заходів досить небезпечно саме для громадян країни, оскільки це досить помітно відобразиться на споживчому кошику [6].

Тиск на ринок кредитів з боку Нацбанку повинен бути планомірний, та впродовж кожного кроку досліджуваний, бо надмірна інфляція може зіпсувати очікувані результати, так як проблеми з фінансуванням в банківському секторі та непослідовна монетарна політика, що призвели до скорочення банківського кредитування реального сектора у минулих роках.

Регулювання підприємницької діяльності може впливати на здатність малих та середніх підприємств протистояти кризі та використувати нові можливості, що з'являються у процесі відновлення економіки. Якість регулювання підприємницької діяльності допомагає визначити, наскільки просто реорганізувати проблемні компанії, щоб допомогти їм пережити скрутні часи та відновити нормальну діяльність, коли почнеться поживлення попиту, а також забезпечити сприятливі умови для створення нових підприємств [7].

Дії з приводу використання процентної ставки, як фінансового інструменту, спроможні вивести економіку з кризового стану, не повинні вважатися коротко- чи середньостроковими, як це бачиться в урядових антикризових програмах. Вплив ставки рефінансування не носить короткостроковий характер, це внесення змін у монетарну політику, метою якої є вплив на виробництво, безробіття та інфляцію. Необхідно відзначити, що цей вплив відбудеться через якийсь час, негайно зміниться лише вартість грошей. Зміни в монетарній політиці відобразяться на фондовому ринку через зміни в оцінці вартості портфелів цінних паперів, зміни у вартості капіталу та інші механізми. Можна вважати сам фондовий ринок незалежним джерелом макроекономічних змін, на які варто реагувати за допомогою ставки рефінансування [2].

Висновок. Таким чином можна зробити висновок, що у економіці необхідно зафіксувати загальне бачення розвитку процентних ставок, можлива їхня зміна у випадку прийняття НБУ активної позиції на ринку грошей (розширення рефінансування). Даний прогноз у сукупності з прогнозом інших немаловажних макроекономічних факторів як інфляція й обмінний курс іноземної валюти до національної валюти, безумовно, збагатить вихідні дані для підготовки підприємців (зокрема, надасть необхідну інформацію для розробки схеми й умов фінансування), дозволить глибше досліджувати ефективність інвестиційного про-

екту в процесі розгляду різних варіантів розвитку макроекономічного оточення.

Список літератури: 1. *Адамик Б.П.* Національний банк і грошово-кредитна політика: Навч. посібник. - Тернопіль: Карт-бланш, 2002. - 286 с. 2. *Craine, Roger, & Martin, Vance.* 2003. Monetary Policy Shocks and Security Market Responses. Manuscript, University of California at Berkeley. 3. <http://www.unian.net/ukr/news/news> 4. Ставка рефінансування: Александр Сёмин, економіст ООО «ЦЭП». 5. Форум з економічного розвитку України.- Вашингтон, жовтень 2009 р.6. По матеріалам Інтерфакс-Україна. 7. <http://www.doingbusiness.org/>

Поступила в редколегію 21.03.10

УДК 339.13

Р.Г. ДОЛІНСЬКА, канд. екон. наук, проф. НТУ «ХПІ»,
А.В. СТОЦЬКА, студ., НТУ «ХПІ»

СЕГМЕНТАЦІЯ І ПОЗИЦІОНУВАННЯ ТОВАРІВ У ЛАНЦЮГУ ЦІННОСТЕЙ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ КОМПАНІЇ

Предложены методы сегментации и позиционирования товаров для обеспечения конкурентных преимуществ в международной цепочке ценности АСУ ТП для конечного потребителя.

The methods of segmentation and positioning products to ensure competitive advantages in the international value chain of industrial controls for the ultimate consumer have been proposed.

Ключові слова: сегментація, позиціонування, ланцюжок цінностей, методи кластерного аналізу

Вступ. Сегментація і позиціонування товарів розглядається в роботі як елемент аналізу міжнародного ланцюжка створення цінностей комплексу обладнання і програмних продуктів АСУ ТП для промислових підприємств РФ. Метою аналізу ланцюжка цінностей є пошук шляхів вдосконалення окремих видів діяльності учасниками ланцюжка і забезпечення ефективної взаємодії між ними. На підставі результатів сегментації ринку робляться висновки щодо ключових факторів успіху на цільових ринках і приймаються рішення для здобуття ключових компетенцій і стратегії позиціонування підприємства на зовнішньому рин-

ку. Збіг ключових факторів успіху і ключових компетенцій створює конкурентну перевагу [1]. Ключовий вплив на конкурентоздатність підприємства здійснюють, з одного боку, особливості ланцюжка цінностей, а з другого боку, – положення підприємства у цьому ланцюжку. Провідні компанії, які керують ланцюжком, задають пропорції розподілу доданої вартості у ньому.

ЗАТ «Елак» спеціалізується на розробці і впровадженні автоматизованих систем управління технологічними процесами (АСУ ТП) на базі обладнання компанії Siemens. ЗАТ «Елак» та Siemens є учасниками ланцюжка створення цінностей продукції для промислових підприємств РФ, що здійснюють інноваційно-технологічне оновлення виробництва (рис. 1).



Рисунок 1 – Ланцюжок створення цінності АСУ ТП

Методологія. Концепція управління на базі технології «ланцюжка цінностей» була запропонована М. Портером [2]. В ланцюжку вартості розглядаються процеси, що відбуваються не тільки на підприємстві, але і за його межами. Тобто ланцюжок цінностей кожного підприємства є частиною загального ланцюжка, що розпочинається від початкового ресурсу і закінчується кінцевим споживачем. Для аналізу відповідності ключових компетенцій ключовим факторам успіху треба виконати аналіз галузей і ринків, на яких конкурує підприємство, використовуючи методи сегментації.

Для здійснення ефективної сегментації ринку треба спочатку визначити її певні критерії (ознаки). Т.Бонона та Б.Шапіро пропонують наступні критерії сегментації промислового ринку [5]: 1) середовище бізнесу (галузь промисловості, розмір фірми, географічне розташуван-

ня), 2) робочі характеристики (технологія, що використовується, технічні та фінансові ресурси), 3) метод здійснення закупівлі (ієрархічна структура, загальна політика закупівель), 4) ситуаційні фактори (застосування товару, розмір замовлення), 5) особисті якості покупця. З огляду того, що структура ланцюжка цінностей формується рід впливом прагнення його учасників досягти економічної ефективності і задовольнити вимоги користувачів до рівня обслуговування, автори уточнюють критерії сегментації, а саме як критерії, що характеризують користувача і його потреби в продукції/ послугах. До характеристик споживача слід віднести потенційний економічний ефект (вигоду) від впровадження АСУ ТП. Щодо характеристик продукції (послуг) слід додати рівень цін, технічний рівень модулів АСУ ТП, що використовуються, якість проектних і програмних рішень, сервісне обслуговування. В сучасному світі, коли підприємства територіально віддалені, практично неможливо ефективно використовувати ключові компетенції без використання сучасних інформаційних технологій, без ефективного відгуку на запити користувачів АСУ ТП.

Залежно від цілей і завдань використовують різні методи сегментування: побудови сітки сегментування, групувань, багатомірного статистичного аналізу [3]. Використання перших двох методів не дозволяє забезпечити кількісну оцінку відповідності об'єктів встановленим критеріям. Тому слід віддати перевагу таким методам як кластерний аналіз чи багатовимірне шкалювання.

Результати. З використанням запропонованих критеріїв за методами кластерного аналізу здійснена сегментація ринку існуючих і потенційних користувачів АСУ ТП ЗАТ «Елак», вікно сегментації наведено на рис. 2.

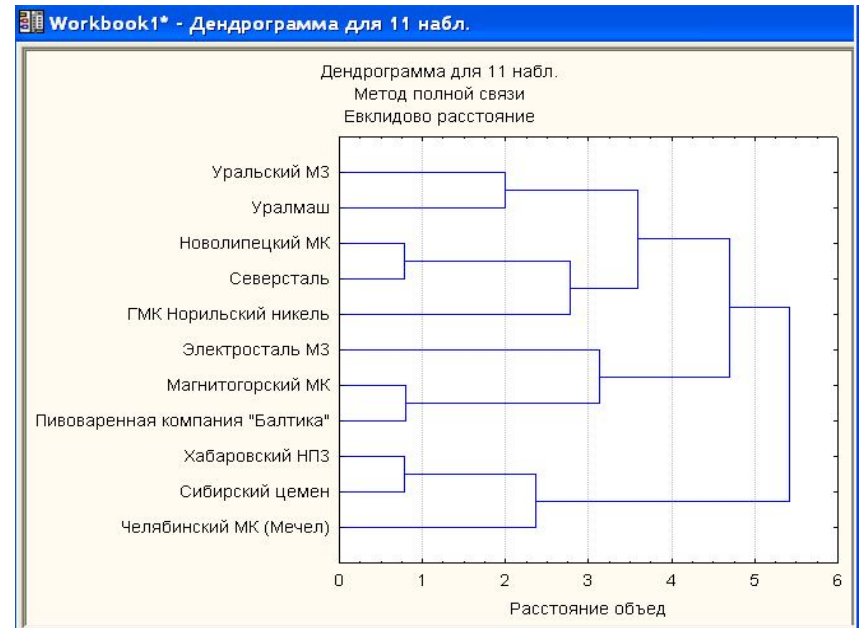


Рисунок 2 — Сегментація ринку замовників ЗАТ «Елак»

У результаті кластерного аналізу виявилось, що найбільш вигідними сегментами ринку є галузі металургійної та машинобудівної промисловості РФ, котрі зацікавлені у більш високому рівні обслуговування. З точки зору ланцюгу цінностей користувачі АСУ ТП визначають такі важливі атрибути товару як технічний рівень, надійність, до проектне та після проектне обслуговування, ціна, знижки на програмне забезпечення та його оновлення, навчання персоналу. З використанням карти сприйняття товарів і послуг уточнено позиціонування комплексу АСУ ТП ЗАТ «Елак» як товарів високого технічного рівня з кращим, ніж у конкурентів, рівнем обслуговування користувачів.

В рамках стратегії диференціації ЗАТ «Елак» суттєво розширює свої конкурентні переваги шляхом створення можливості пільгового оновлення програмного забезпечення для програмування контролерів систем АСУ ТП, яка побудована на контролерах фірми Siemens. Наступною конкурентною перевагою фірми є завантаження програмного

забезпечення для навчання персоналу програмуванню та контролю систем АСУ ТП зі значними знижками, а так само надання консультацій та навчальні курси. До продажне та після продажне обслуговування клієнтів – одна з передумов для довгострокової співпраці користувачів АСУ ТП. Ефективність системи АСУ ТП визначається підвищенням продуктивності і якості продукції металургійної промисловості, зменшенням строку окупності системи.

Висновки. Бачення компанії в ланцюгу створення цінності АСУ ТП для споживача є підставою для розробки нових методологічних та методичних підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства.

Використання напівформалізованих методів кластерного аналізу дозволяє точніше визначити цільові сегменти ринку і забезпечити на цій основі стратегічне позиціонування учасників ланцюжку цінностей.

В рамках ланцюжка цінностей обраний цільовий сегмент клієнтів за даними дослідження отримує максимальну вигоду від пропозиції постачальника. Потреби та купівельна поведінка відповідає можливостям даної фірми-постачальника, що має під собою підґрунтя для подальшої довгострокової співпраці. Використовуючи, попередній досвід робітників та спрямовуючи їх зусилля на певний сегмент діяльності, за допомогою ключових факторів успіху фірма посилить свої позиції на обраному сегменті ринку.

Підвищення рівня обслуговування кінцевих користувачів АСУ ТП є одним із ключових чинників успіху.

Стратегічне партнерство двох учасників ланцюгу цінностей дозволить працювати на взаємовигідних умовах.

Список літератури: 1. Шанк Дж., Говиндараджан В. Стратегическое управление затратами. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – 277 с. 2. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. : Пер. с англ. Изд-во: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 464 с. 3. Гаркавенко С.С. Маркетинг. – Київ, Лібра, 2006. – 720 с. 4. Уоллес Р. Стратегические альянсы в бизнесе: технологии построения долгосрочных партнерских отношений и создания совместных предприятий. : Пер. с англ. – М. : Добрая книга, – 2005. – 288 с. 5. Котлер Ф. и др. Основы маркетинга: Пер. с англ. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Издат. дом «Вильямс», 1998. – С. 449.

Поступила в редколлегию 12.04.10

УДК 658:621

А.Ю. ГЕВОРКЯН, канд. екон. наук, ст. викладач, НТУ «ХП»

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ПРОЦЕСІВ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДУВАННЯ ДО УМОВ СОТ

В статье рассматривается сущность экономических процессов адаптации предприятий машиностроения Украины к условиям Всемирной торговой организации, которые учитывают зарубежный опыт указанной интеграции.

In the article essence of economic processes of adaptation of machine building enterprises of Ukraine is examined to the terms of WTO, which take into account foreign experience of the indicated integration.

Вступ. Вступ України до СОТ – це зовнішньоекономічний шлях держави, який є складовою частиною курсу євроінтеграції. Свідомо цьому можуть служити численні постанови Верховної Ради України, спрямовані на детальний аналіз наслідків від такої інтеграції, виявлення заходів щодо захисту вітчизняного виробника.

Враховуючи це, гострим залишається питання адаптації підприємств машинобудування до нових умов господарювання, пов'язаних зі вступом України до Світової організації торгівлі. Здебільшого, вчені обмежуються аналізом позитивних і негативних наслідків вступу України в цю організацію. Що стосується питань адаптації до умов СОТ, то слід відзначити велику кількість робіт зарубіжних вчених Ч. Бауна та Р. МакКулох [1], М. Требілкока [2], Ф. Флаттерса [3], Д. Харріса [4], М. Чандлер та Р. Хауза [2] та ін.

Постановка завдання. Метою даної статті є розробка пропозицій з адаптації підприємств машинобудування до умов СОТ з врахуванням зарубіжного досвіду.

Результати. Процес адаптації до умов, що викликаний або внутрішніми причинами, або змінами в правилах зовнішньої торгівлі, то вони на думку вчених Ч. Бауна та Р. МакКулох розпочинається з порівняння вартості адаптації з очікуваними в майбутньому вигодами від цього [1]. При цьому в ринковій економіці більшість витрат по адаптації припадає на приватних осіб та компанії, які перебувають у ролях

робітників, менеджерів або інвесторів. Однак, по причині того, що рішення з адаптації ґрунтуються на суб'єктивному сприйнятті витрат і вигод, тут відкривається простір для державної політики в створенні такого середовища для адаптації, в якому спрямовані на максимізацію прибутку та корисності приватні рішення призводять до суспільно оптимального результату. Без чіткого визначення мети адаптації і без відповідної політики, регулятивні заходи, що приймаються для використання адаптації в галузі можуть мати зворотний ефект. Ч. Баун та Р. МакКулох стверджують, що на мікроекономічному рівні «адаптація», в якій зацікавлені постраждали галузі промисловості, майже завжди полягає в відродженні конкурентоспроможності, а не в забезпеченні їїнього виходу з галузі.

Ці висновки співпадають з результатами дослідження, яке здійснив Д. Харріс на прикладі Австралії, де сприяння адаптації промисловості, в цілому, стосувалося двох типів заходів [4]. По-перше, там здійснювалися програми допомоги неконкурентоспроможним виробникам, які надавали їм можливість або покинути галузь, або диверсифікувати свою діяльність в споріднених сферах. По-друге, виконувалися програми, які сприяли покращенню конкурентоспроможності виробника та його пристосуванню до меншого рівню прибутковості. Деякі «пакети» адаптації включали в себе обидва типи програм.

Процеси адаптації підприємств автомобілебудівної галузі Південно-Африканської Республіки в умовах зовнішньоторговельної лібералізації в 1995 році проаналізовано канадським дослідником Ф. Флаттерсом [3]. Для допомоги підприємствам автопромисловості, які мали низький рівень продуктивності праці та виробляли неконкурентоспроможну та дорогу продукцію, була розроблена державна програма адаптації, яка передбачала для них значні субсидії. Завданням програми було сприяти компаніям в процесі їх переорієнтації на глобальний ринок і, зокрема, дати їм можливість скористатися з економії на масштабі та спеціалізації, які можна досягнути, використовуючи можливості міжнародної торгівлі. Аналізуючи результати програми, Ф. Флаттерс вважає позитивним, що вона не призвела до значного зростання зайнятості в секторі, що свідчить про зростання продуктивності праці в ній. Ре-

зультатом стало таке підвищення конкурентоспроможності галузі за десять років, що значна частина підприємств здатна конкурувати без продовження субсидювання. Якби цього не відбулося, то програму можна було би визнати провальною.

Аналізуючи особливості адаптації китайської економіки до умов СОТ, пекінський економіст Дж. Лін [5] робить загальний висновок про те, що в довготерміновому періоді членства в СОТ Китай зможе успішно інтегруватися в світову економіку, використовуючи кращий доступ до іноземних технологій, капіталу та глобального ринку. В той же час, короткострокові та середньострокові досягнення будуть різними для різних секторів, в залежності від виграшу та необхідної адаптації, які пов'язані з особливостями кожного з них.

Висновки. Таким чином, проведений аналіз досліджень дозволяє зробити висновок, про те, що економічна адаптація до нових зовнішньоторговельних умов пов'язана зі структурною зміною в секторах економіки відповідно до порівняльних переваг країн. Більшість дослідників наголошує, що в адаптаційний період підприємства повинні намагатися покращити свою конкурентоспроможність шляхом здійснення необхідних економічних перетворень.

Отже, аналіз міжнародного досвіду підтверджує, що підготовка виробництва до конкуренції в умовах СОТ є складною комплексною загальнодержавною проблемою, вирішення якої залежить від того, як:

- будуть визначені шляхи оптимізації галузевої структури промислового виробництва в аспекті зниження темпів зростання сировинної спеціалізації на користь високотехнологічних товарів кінцевого вжитку;

- у регіонах, на підприємствах, фірмах зможуть провести комплексний стратегічний аналіз, оцінити позитивні та негативні наслідки, визначити можливості та ризики;

- вітчизняний бізнес забезпечить технічну, технологічну, організаційну та правову підготовку своїх виробництв до роботи в умовах жорсткої конкурентної боротьби товаровиробників.

Слід зазначити, що процес підготовки й переходу підприємств на нові ринкові умови, які пов'язані з інтеграційними процесами, має про-

ходити при чіткій та безперервній взаємодії підприємств і органів державної влади. Здійснити це можливо, наприклад, у рамках відповідних програм підтримки бізнесу, що полягають у застосуванні можливих заходів протекції, розвитку сприятливого клімату, кредитуванні, створенні необхідної інфраструктури. Саме за наявності дієвих державних програм, управління адаптацією до умов СОТ на рівні підприємств буде найбільш ефективним.

Автор вважає, що слід додатково відокремити низку стратегічних пріоритетів внутрішньої та зовнішньої економічної політики, які можуть сприяти зміцненню національної конкурентоспроможності та набувають критичної ваги в контексті мінімізації економічних втрат підприємств на етапі адаптації економіки України до конкуренції в умовах СОТ:

1. Визначення та формування дієздатних конкурентоспроможних суб'єктів господарювання як одного з визначальних критеріїв ефективності економічної політики. Реалізація цього завдання вимагає фінансового оздоровлення та забезпечення платоспроможності підприємств, підтримки розвитку внутрішнього ринку, у тому числі маркетингових та постачальницько-збутових структур, полегшення доступу до кредитних ресурсів, зменшення фіскального тиску на суб'єкти господарювання тощо.

2. Чітке визначення галузевих і структурних пріоритетів довгострокового розвитку. Підтримка розвитку цих пріоритетних напрямів має забезпечуватися як за допомогою цільових важелів (інвестиційної, податкової, бюджетної, кредитної та ін. політики), так і шляхом узгодження всіх інших засобів економічної політики з потребами розвитку зазначених галузей. Неодмінно пріоритетним має стати розвиток новітніх технологічних укладів та галузей інфраструктури. Щодо інших галузей має бути розроблений та застосований механізм їхньої адаптації до функціонування в умовах конкуренції або цілеспрямованого скорочення.

3. Регулювання міжнародних фінансових потоків відповідно до встановлених орієнтирів стратегічного розвитку. Зокрема, необхідно забезпечити запобігання некерованому відпливу капіталів з країни, регулювання структури та сфер вкладення іноземних інвестицій в Україні, встановлення м'яких правил поведінки іноземних інвесторів в Україні, регулювання потоків короткострокових фінансових ресурсів, які зростатимуть у міру посилення відкритості української економіки.

4. Посилення «агресивності» експортної політики, яка має бути спрямована на радикальне поліпшення структури українського експорту та дієву підтримку українських експортерів щодо утримання на зарубіжних ринках та освоєння нових. Йдеться, зокрема, про сприяння українському експортові на рівні міждержавних і міжнародних угод, підтримку українських компаній в антидемпінгових розслідуваннях, а також застосування широкого спектру прийнятних згідно з міжнародними правилами методів підтримки експортерів.

5. Диверсифікація протекціоністської політики, у ході якої має відбуватися компенсація зниження прямих тарифних і нетарифних засобів захисту внутрішнього ринку непрямыми, з освоєнням усього арсеналу засобів, передбачених (та широко застосовуваних у світі) системою угод ГАТТ/СОТ. Поетапне зниження рівня захисту внутрішніх ринків має супроводжуватися активною структурною політикою, яка здійснюватиметься відповідно до визначених стратегічних пріоритетів.

6. Інтенсифікація інформаційного забезпечення економічних процесів за участю українських суб'єктів господарювання, а саме: збір та поширення оперативної інформації про стан зовнішньоекономічної кон'юнктури, набуття передового досвіду у сфері технологій, маркетингу, управління; поширення за кордоном інформації про потенціал української економіки та перспективні напрямки співпраці з українсь-

кими компаніями; моніторинг та аналіз досвіду політики захисту національного виробництва урядами зарубіжних країн тощо.

7. Об'єднання зусиль із сусідніми країнами на базі спільних економічних інтересів щодо реалізації стратегічних завдань. Зокрема, на найвищому рівні в Україні неодноразово висловлювали тезу про активізацію економічної співпраці із Російською Федерацією як неодмінний крок на шляху доведення української економіки до рівня, придатного для євроінтеграції. Перспективним видається також розвиток інвестиційної співпраці із західними сусідами України, насамперед Польщею та Угорщиною в розвитку галузей інфраструктури.

8. Розвиток людського капіталу як визначального чинника національної конкурентоспроможності. Втрата наявного освітньо-кваліфікаційного, працересурсного, морально-культурного, демографічного потенціалів позбавить Україну можливості у розширенні спектру умов для самореалізації індивіда та підвищення продуктивності його праці, насамперед у сфері інтелектуального виробництва.

Слід зазначити, що впровадження наведених пропозицій до державної політики сприяння успішній адаптації промисловості до умов СОТ разом із здійсненням економічних перетворень на рівні підприємств, на думку автора, є важливою передумовою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Список літератури: 1 *Chad P. Bown, Rachel McCulloch, Facilitating Adjustment to Trade in the WTO System*, 2005; 2 *Trebilcock, Michael J., Marsha A. Chandler, and Robert Howse* (1990). *Trade and Transitions: A Comparative Analysis of Adjustment Policies*. London: Routledge; 3 *Frank Flatters*, *The Economics of MIDP and the South African Motor Industry*; 4 *David Harris*, *Adjustment assistance for policy reform: a case study on the Australian dairy industry restructuring package*; 5 *Lin*, *WTO Accession and Financial reform in China* / *Cato Journal*, Vol. 21, No. 1 (Spring/Summer 2001).

Поступила в редколлегию 07.04.10

УДК 330.342.01

И.П. ГОРБУНОВ, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ»,
И.И. ЗЕЛЕНСКАЯ, студ., НТУ «ХПИ»,
О.И. ЗЕЛЕНСКИЙ, н. сотр., УХИН

НАНОТЕХНОЛОГИИ – ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЕ ИННОВАЦИИ СОВРЕМЕННОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ

Робота присвячена розгляду проблем розвитку та фінансуванню нового науково-технічного напрямку – нанотехнологій.

The work deals with the problems of development and financing new scientific and technological area – nanotechnology.

Слово «нанос» является греческим, которое по этимологии означает производное слово от «нано», употребляемое учеными для определения одной миллиардной единицы метра. Термин «нанотехнологии» используется для описания широкого круга технологий. Постфактум «нанотехнологии» применяется для создания, классификации, производства и использования структур, оборудования и систем, размеры которых меньше, чем $100 \cdot 10^{-9}$ метра [1].

Захватывающие перспективы применения нанотехнологий в будущем – от производства компьютеров с терагерцовой тактовой частотой до создания молекулярных роботов-врачей, которые «жили» бы внутри человеческого организма – активно привлекают инвесторов. Начиная с 1997 года по 2000 год мировые инвестиции государственных организаций в нанотехнологии выросли чуть менее, чем в два раза (рис.1). Но уже в 2000 году, когда промышленность получила уверенность, что эти технологии принесут конкурентные преимущества, в последующие три года инвестиции в нанотехнологии выросли уже почти в четыре раза [2].

На рисунке 1 Западная Европа – Европейский Союз, включая Швейцарию; другие страны – Австралия, Канада, Китай, страны восточной Европы, Корея, Сингапур, Тайвань и иные.

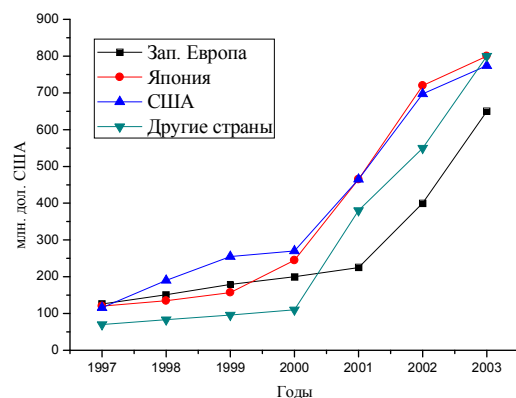


Рис.1–Рост государственных инвестиций за 1997-2003 годы [2].

США приступили к межотраслевой стратегии развития науки и техники через Национальную нанотехнологическую инициативу – NNI (National Nanotechnology Initiative), заявленную в январе 2000 года. После 2001 года, практически все развитые страны предприняли национальные программы в области развития нанотехнологий. Япония и Западная Европа имеют широкие программы при поддержке правительства, сочетающие академические исследования и промышленные разработки. Корея, например, выделила около \$ 10 млн в год в течение последующих десяти лет в наноэлектронику (это один из проектов, из суммы около \$ 200 млн в год в 2003 году государственного финансирования). Австралия определила нанофотонику как область государственных инвестиций. Россия и Украина также начали научно-исследовательскую деятельность в 1990-х годах, особенно, в области синтеза и обработки материалов. Новые программы были объявлены в Восточной Европе. Расширили исследования Япония, Китай, Южная Корея, Тайвань и Сингапур.

Спустя всего несколько лет прогнозы рынка нанотехнологий стали оперировать миллиардами долларов. На рисунке 2 представлен один из таких прогнозов [3]. Количество точек на графике обусловлено тем, что этот прогноз сделан по группе источников.

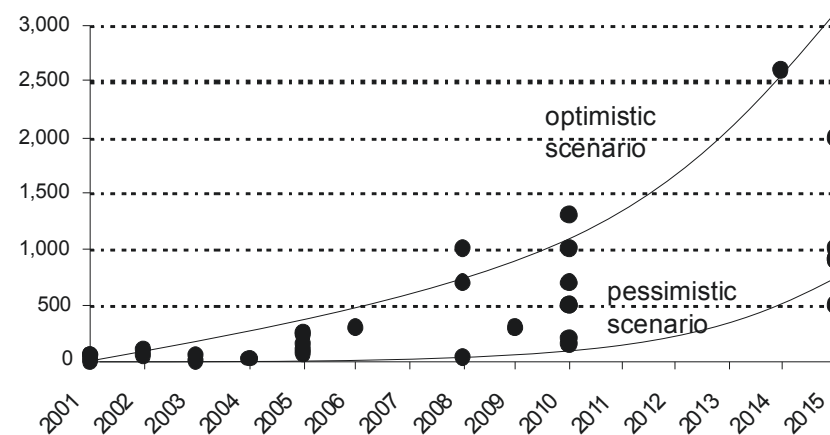


Рис.2 – Прогноз мирового рынка нанотехнологий (млрд. долларов США) [3].

Естественно, приведенные выше цифры показывают возможные тенденции и не являются адекватными для более глубокого анализа развития рынка нанотехнологий. Тем не менее, даже пессимистический анализ тенденций мирового рынка предполагает, что к 2015 году рынок превысит один триллион долларов США. Эта же цифра ежегодного оборота глобального рынка нанотоваров и услуг фигурирует в прогнозах Национального научного фонда США. Если эти цифры окажутся точными, нанотехнологии станут наиболее динамично развивающейся отраслью в истории экономики, даже более динамичной, чем отрасли телекоммуникаций и информационных технологий вместе взятые в начале технологического бума 1990-х.

Среди комплекса проблем развития nanoиндустрии – необходимость в огромном числе квалифицированных кадров, оснащения исследовательским оборудованием высокого класса, исследований в области наногигиены и стандартизации основными все-таки являются проблемы дешевого сырья и промышленных методов получения наноструктур.

В 2007 году объем мирового рынка нанотехнологий составил 146,4 млрд. дол. Ежегодные темпы роста этого сектора – 15–17%. Ли-

дерами здесь являются США, страны Европы, Япония, которые уже приступили к активной коммерциализации имеющихся наноизобретений [4].

Среди корпораций «первой нанотехнологической» считает себя IBM. В 1981 году два физика – Герд Бинниг и Генрих Рорер – в лаборатории корпорации изобрели микроскоп, который позволял сканировать и видеть атомы. Дальнейшая модернизация устройства дала возможность Биннигу не только наблюдать за частицами, но и манипулировать ими. Изобретатели получили Нобелевскую премию. В 1990 году также в лаборатории IBM другие ученые – Дон Айглер и Эрхард Швейцер – представили нанофотографию, на которой присутствующие увидели логотип IBM, выложенный атомами ксенона на поверхности никелевого монокристалла.

Сегодня не только IBM, но и многие другие крупные корпорации, например, Motorola, HP, Lucent, Hitachi USA, Corning, DOW, вкладывают огромные средства в развитие нанотехнологий. Ныне на полученную с использованием нанотехнологий продукцию приходится около 0,01% мирового ВВП, но уже к концу 2010 года этот показатель может составить 0,5%.

По общему количеству патентов в области нанотехнологий однозначно лидирует США – на долю американских компаний, университетов и частных лиц приходится около 40% всех выданных в мире патентов. По официальной статистике, количество наноизобретений здесь превышает 3 тыс.

Нанорынок стремительно развивается. Если в 2004 году в эту отрасль в мире инвестировано 8,6 млрд. дол., то к 2015-му эта сумма, по оценке американской компании Lux Research, достигнет 1 трлн. Сейчас уже существует около 16 тыс. наноконструкций, а к 2015-му, по прогнозам Национальной научной организации США (NSF), предприятия, которые будут работать в этой высокотехнологической сфере, создадут от 800 тыс. до 2 млн. рабочих мест.

До недавнего времени, Украины не было даже в списке стран, которые имеют национальные нанотехнологические программы. Держаться в русле новых тенденций старалось лишь Министерство науки и об-

разования, а точнее – Национальная академия наук Украины, разработавшая проект концепции комплексной программы фундаментальных исследований «Наноструктурные системы, наноматериалы, нанотехнологии» [5]. В конце прошлого года была принята программа развития нанотехнологий на 2010-2014 гг. [6]. Это свидетельствует о признании государством стратегической важности развития nanoиндустрии для обеспечения обороноспособности, технологической безопасности и экономической независимости государства и повышения качества жизни населения.

Список литературы: 1. Силантьев С.О. Нанотехнології – найпродуктивніші інновації сучасного та майбутнього економічного розвитку // Хімічна промисловість України. 2008. № 5. с. 59-70. 2. NSTC, 2000. «Nanostructure Science and Technology», Chapter 8: Research Programs on Nanotechnology in the World. – pp. 131-150. 3. Hullmann A. The economic development of nanotechnology. An indicators based analysis. [Electronic resource]. – Mode access: <http://cordis.europa.eu/nanotechnology>. 4. Рынок нанотехнологий: состояние и перспективы. Учебное пособие для первокурсников МИРЭА. Под общей редакцией ЭСНЛ-2008 УМНИЦ «Соколиная Гора». М., МИРЭА – Икар, 2008. – 100 с. 5. Комплексная программа фундаментальных исследований «Наноструктурные системы, наноматериалы, нанотехнологии» [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.nas.gov.ua/conferences/nano2010/Pages/default.aspx 6. Постанова КМ України від 28.10. 2009 р. № 1231. Про затвердження Державної цільової науково-технічної програми «Нанотехнології та наноматеріали» на 2010–2014 роки. Офіційний вісник України. №90, 2009 (30.11.09).

Поступила в редколлегию 20.03.10

УДК 339.138

T. Danko, PhD, NTU “KhPI”,

Al. Karavan, student NTU “KhPI”

MARKETING AUDIT: TRENDS AND APPROACHES

Розглянуто сучасні підходи до маркетингового аудиту. Визначено основні елементи сучасної концепції маркетингового аудиту, до яких належить аудит маркетингової стратегії, аудит маркетингової функції, аудит маркетингового середовища та оцінка результатів маркетингової діяльності. Запропоновано включити до процесу маркетингового аудиту на початковому етапі процедуру бенчмаркінгу.

Рассмотрены современные подходы к маркетинговому аудиту. Определены основные элементы современной концепции маркетингового аудита, к которым относятся аудит маркетинговой стратегии, аудит маркетинговой функции, аудит маркетингового среды и оценка результатов маркетинговой деятельности. Предложено включить в процесс маркетингового аудита на начальном этапе процедуру бенчмаркинга.

The conceptual frameworks of the marketing audit have been introduced by different contributors since the late 1950s. Nowadays when almost all companies understand the significant role of marketing in an organization they more or less efficiently implement marketing practices. The marketing audit is a fundamental part of the marketing management process. It is the major tool for marketing performance evaluation. Nevertheless, there is no single vision among researchers about how to define marketing audit and how to conduct it.

The first researcher who took an interest in this problem was the American researcher Eric H. Shaw. He provided the historical analysis of literature on marketing efficiency and performance evaluation from 1903 till 1985 and sorted out four main periods of its evolution: Early Period (1900-1939), Middle Period (1940-1959), Modern Period (1960-1969) and Contemporary Period (1970-1985) [1].

The next researchers who devoted much attention to this problem were Mehdi Taghian and Robin N. Shaw. They studied the academic literature on marketing audit from 1977 to 1997 and proved that the «conduct of the marketing audit» and «implementation of the recommendations of the marketing audit» are positively and significantly associated with the «market share» performance measure [2].

The most recent study of this problem was provided by the Russian researcher Alekseyeva in 2010. She has systematized all existing approaches into four main groups [4]. Nevertheless, the comprehensive approach to marketing audit still needs further development.

The major objective of this paper is to review trends and approaches to marketing audit in existing academic literature that might provide the basics for the development of the comprehensive approach. Thus the research questions of this study are as follows:

1. What different approaches to marketing audit there exist and in what ways they are different?
2. Is it possible to define a comprehensive approach to marketing audit?

The method of the study is based on the analysis of research literature in this area. The existing approaches to marketing audit can be divided into several major groups. Many researchers view marketing audit mostly from the results of the performance angle.

Kotler, Gregor, Rodgers III were pioneers in the field of marketing audit. They have defined major features of marketing audit and proposed their own model of marketing audit [5].

Taghian and Shaw suggest that marketing audit can be viewed as an intelligence gathering, processing and analysis centre providing continuous assistance to marketing management decision making process. Furthermore they attempted to explore and profile the current practice of the marketing audit in larger Australian firms [2, 3].

Such Taiwan researchers as Wann-Yih and Chen-Su have made a considerable contribution into development of marketing audit concept. The study mainly provides managers with the concept of integrating the MEC, marketing audit and resource-based view for enhancing competitive advantage [6].

The French researcher Choueifaty views marketing audit as a systematic control procedure specially designed to impartially appraise, through comprehensive checklists, critical marketing issues. More specifically, a marketing audit is a review of the internal and external marketing components and factors that usually affect the organization's overall performance, positioning and corporate image over a certain period of time. In addition, Choueifaty defines seven mandatory issues need to be raised prior to any audit procedure [7].

Various Russian researchers contributed a lot in the study of marketing audit concept. However, even within the borders of one country there is no consensus among researchers about defining and conducting marketing audit. Such Russian researcher as Volkova has developed marketing activity audit program which consists of six major procedures. According to her arguments this program helps managers to concentrate attention on the most urgent and important issues in marketing sphere [8]. According to the researcher Pelihov all existing methods of marketing effectiveness evaluation process can be divided into four major groups: qualitative, quantitative, sociological and grade-based methods [9]. Alekseyeva views marketing audit as the subsystem of a strategic audit. She suggests a concept of «strategic marketing audit», which according to them enables a company to formulate and to correct a marketing policy [4].

Hershberger, Osmonbekov and Donthu suggest that benchmarking marketing performance is essential in marketing audit process. Moreover, they consider that benchmarking has been used extensively in evaluating business and marketing practices, it has largely been a qualitative task, with no quantitative methodology for assistance. They have shown that Data Envelopment Analysis can be a powerful technique to assist managers in their benchmarking activities [10].

The British researchers Ambler, Kokkinaki, Puntoni have developed a generalized framework of marketing around five measurement categories and three criteria for the assessment of a metrics system [11].

The researchers Grewal, Iyer, Kamakura, Mehrotra and Sharma study marketing audit on global level. They have proposed their own evaluation of subsidiary level marketing operations, and suggested that a simultaneous examination of marketing process and marketing outcome performance enables a global corporation to gain strategic, operational, and diagnostic insights into the performance of its subsidiaries [12].

The researcher Thomas suggests that three different levels of marketing activity measurement should be distinguished: marketing at the company wide level, the functional activities conducted by professional marketing managers and the budgetary and control function in the costs charged to marketing. Furthermore, he defines seven major components of the marketing excellence framework [13].

Finally, the researchers Pont and Shaw in their study distinguish objective and subjective, financial and non-financial measures of marketing performance assessment. They have identified two key issues. Firstly, there seems to be a clear preference for subjective performance measures by researchers. Secondly, their review has shown that the use of multiple measures, both financial and non-financial, is necessary to fully measure the performance concept [14].

The reviewed studies can be systematized into the general framework that is finalized at the Table 1.

Table 1

Marketing Audit Components Systematization

	Researcher	Year	Marketing strategy audit	Marketing environment audit	Benchmarking marketing performance	Marketing function audit	Marketing performance assessment
1	2	3	4	5	6	7	8
1.	P. Kotler W.T. Gregor, W.H. Rodgers III [5]	1977		X		X	
2.	M. Taghian R.N. Shaw [2,3]	2002		X		X	
3.	Wu Wann-Yih Fu Chen-Su [6]	2009		X		X	
4.	F. Choueifaty [7]	2008		X		X	X

1	2	3	4	5	6	7	8
5.	O. Volkova [8]	2009	X	X		X	X
6.	D. Pelihov [9]	2008		X		X	X
7.	I. Alekseyeva[4]	2010	X	X		X	X
8.	E. K. Hershberger T. Osmonbekov N. Donthu [10]	2001			X	X	
9.	T. Ambler F. Kokkinaki S. Puntoni D. Riley [11]	2001			X	X	X
10	D. Grewal, G. R. Iyer W. A. Kamakura A. Mehrotra A. Sharma [12]	2004			X	X	X
11	M. Thomas [13]	2000				X	X
12	M. Pont R. Shaw [14]	2003					X

In conclusion, the comprehensive framework of marketing audit should include five major components:

- Marketing Strategy Audit
- Marketing Practices or Function Audit
- Marketing Environment Review
- Marketing Results Assessment
- Benchmarking Marketing Performance

This study shows that none of the existing marketing audit frameworks contains all these components (See Table 1). Therefore, the future research might be directed towards developing a comprehensive marketing audit framework that will include all these five mandatory components.

References: 1. *Shaw, E.* (1987), «Marketing efficiency and performance: an historical analysis», in Nevett, T., Hollander, S.C. (Eds), *Marketing in Three Eras: Proceedings of the Fourth Marketing History Conference*, Michigan State University, Lansing, MI, pp.181-200. 2. *Taghian, M./Shaw, R.* (1998): *The Marketing Audit and Business Performance: A Review and Research Agenda*, Proceedings of the Australian and

New Zealand Marketing Academy Conference, University of Otago, Dunedin/NZ, pp. 2557-2571. 3. *Taghian, M./Shaw, R.* (2002): *The Marketing Audit and Business Performance: An Empirical Study of Large Australian Companies*, Proceedings of the Australian and New Zealand Marketing Academy Conference, Deakin University, Geelong/Victoria, pp. 3151-3157. 4. *Алексеева И.В.* Теоретико-методологические основы стратегического маркетингового аудита коммерческой организации – «Современные наукоемкие технологии», № 2, 2010 – С. 132-135. 5. *Philip Kotler, William Gregor and William Rodgers* (1977), «The Marketing Audit Comes of Age», *Sloan Management Review*, Winter, 25-44. 6. *Wu Wann-Yih, Fu Chen-Su* (2009), «Services Officer Cognitions Toward Marketing Planning: A Hierarchical Cognition of Marketing Audit Model» *African Journal of Business Management* Vol. 3 (6), pp. 260-267, June 2009. 7. *F. Choueifaty* (2008), «A Paradigm Shifting in the Marketing Management Concept. An Introduction to the Marketing Audit Process», *Pertinence, Editions De l'Universite Antonine*, pp. 181-190. 8. *Волкова О.А.*, Теоретические основы аудита маркетинговой деятельности – *Казанская наука*. №1. – Казань: Изд-во Казанский Издательский Дом, 2009 – С. 143-149. 9. *Пелихов Д.М.*, Оценка эффективности маркетинга предприятия – «Труды Вольного экономического общества России», 2008 – С. 194-198. 10. *Hershberger, E.K., Osmonbekov, T. and N. Donthu* (2001): *Benchmarking Marketing Performance*, Working Paper, January 21st 2001, Georgia State University. 11. *Tim Ambler, Flora Kokkinaki, Stefano Puntoni, Debra Riley* (2001), «Assessing Market Performance: The Current State of Metrics», *Center for Marketing Working Paper No. 01-903*, London Business School. 12. *Grewal, Dhruv, Gopalkrishnan R. Iyer, Wagner A. Kamakura, Anuj Mehrotra and Arun Sharma* (2004), «Evaluation of Subsidiary Marketing Performance: Combining Process and Outcome Performance Metrics», *Journal of the Academy of Marketing Science*, 37, 2, 117-129. 13. *Thomas, M.J.*, (2000) *Marketing Performance Measurement*, *Journal of Targeting, Measurement for Marketing*, Vol. 9. No. 1., 70-91. 14. *Pont, M., Shaw, R.* (2003), «Measuring marketing performance: a critique of empirical literature», paper presented at the ANZMAC Conference.

Поступила в редколлегию 17.03.10

УДК 330.341.1

В.Д. ИВАНИЦКИЙ, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПИ»,
О.Л. СЕМЕНЮК, преподаватель-стажер, НТУ «ХПИ»

ОБОБЩЕННАЯ СТРАТЕГИЯ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье исследованы различия между процессами экономического роста и социально развития и установлено, что пределы роста обычно экзогенны и могут быть расширены за счет привлечения внешних инвестиций. Пределы

развития эндогенны и поэтому для их расширения необходимы инновации. Предложена обобщенная стратегия роста и развития Украины, базирующаяся на принципе опоры на собственные силы.

In article distinctions between processes of economic growth and socially developments are investigated and is established that growth limits usually asogenous and can be expanded at the expense of attraction of external investments. Development limits endogenous and consequently are necessary for their expansion for an innovation. The generalised strategy of growth and development of Ukraine, based on a support principle on own forces is offered.

В данной работе рассмотрена проблема экономических процессов роста и развития. Их влияния на стратегию разрабатываемую для дальнейшего функционирования экономики Украины.

Проведенный анализ информационных источников показал, что в современной экономической литературе недостаточно четко определяется содержание базовых понятий, относящихся к росту, развитию, инвестициям и инновациям. В Украине такой проблематикой занимаются Семиноженко В.П., Геец В.М. и другие авторы, а также представители зарубежной научной среды: Фатхутдинов Р.А., Акофф Р.

Целью исследования является изучение процессов экономических изменений, которые необходимо учитывать при разработке стратегии в ракурсе инвестиционно-инновационной политики государства.

Для успешного преодоления последствий промышленного кризиса в Украине необходимо не только продолжить реализацию программы социально-экономического развития страны [1], но и обеспечить более высокий уровень концептуальной и теоретической базы обоснования стратегии развития, включив в нее новые геоэкономические ориентиры и социальные стандарты.

Важная роль в разработке и осуществлении общенациональной Программы социально-экономического развития отведена Харьковскому региону как крупнейшему научно-производственному и инновационному центру Украины, являющемуся к тому же партнером многих международных и трансграничных проектов.

Следует отметить необходимость повышения научной обоснованности этапов стратегии и объемов привлекаемых инвестиционных и инновационных ресурсов. Для этого необходимо совершенствование понятийного аппарата, в первую очередь процессов роста и развития как

экономических категорий, а также различия между инвестиционными и инновационными ресурсами [2,3].

Проделанный анализ соответствующей литературы показал отсутствие единой точки зрения на указанные процессы и широкий разброс трактовки их экономического содержания. Поэтому первой задачей авторы ставят логико-понятийный анализ используемой терминологии, а второй – применение предложенной терминологии для обоснования и разработки рекомендаций по уточнению стратегии социально-экономического развития харьковского региона.

1. Процессы роста и развития.

Рост и развитие – мы не рассматриваем как синонимы, т.к. рост может происходить вместе с развитием или при его отсутствии. Рост это, строго говоря, увеличение размеров или числа [4].

Развиваться – значит увеличивать способность и желание удовлетворить собственные потребности и законные потребности других. Законное желание – это желание, выполнение которого не препятствует развитию кого-либо другого. Развитие – это увеличение способностей и компетенций, т.е. изменение внутренних качеств (свойств). Чем более развита система, тем менее она ограничена ресурсами.

Недостаток ресурсов может ограничить рост, но не развитие. Ограничение роста общества или корпорации обычно заложено в их окружении, но главные ограничения ее развития содержатся в них самих. Пределы роста экзогенны, лежат вне системы; пределы развития – эндогенны, заложены в ней самой. Рост – предполагает гомогенность элементов, развитие – гетерогенность элементов. Отсюда и следует вывод о многомерности системы и показателей эффективности ее функционирования.

Итак, рост характеризует изменения тактического уровня, а развитие характеризует изменения стратегического более общего уровня. В то же время, процессы развития не являются независимыми от процессов роста. Следовательно, некоторые этапы роста могут сопровождаться развитием, которое в этом случае понимается как тактический результат. Понятие «развитие» будет использоваться нами в стратегическом смысле и характеризовать общее направление изменений предприятия. Отметим, что жизненный цикл предприятия может завер-

шаться как его ликвидацией, так и переходом к новому, более высокому жизненному циклу, как показано на рисунке 1. Такой переход происходит в точке бифуркации и может быть обеспечен системой концептуального контроллинга, описанной ранее [5].

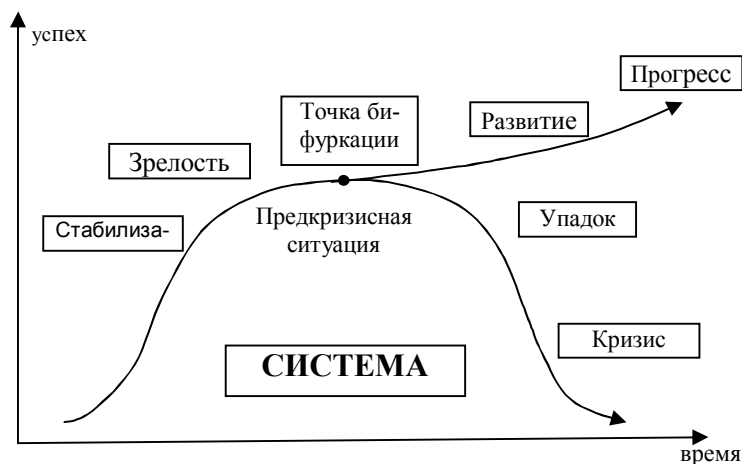


Рисунок 1 – Схема пиклического онтогенеза системы

Чтобы объяснить многозначность понятия роста, используем аналогию с природными процессами, в которых различают два типа: недифференцированный рост и органический, или дифференцированный.

Органический рост предполагает и развитие. Он связан с процессом дифференциации, при котором, например, различные группы клеток начинают различаться по структуре и функциям. В процессе развития организма они «специализируются» в зависимости от принадлежности к различным органам.

При этом можно выделить следующие отличительные черты органического развития:

1. системное взаимозависимое развитие, когда ни одна часть (подсистема) не растет в ущерб другим; прогрессивные перемены в какой-либо одной части получают реальный смысл, только если им соответствуют прогрессивные процессы в других частях;

2. многоаспектное развитие, отвечающее потребностям различных частей системы, — поэтому разные регионы мира будут обязательно развиваться по-разному; к тому же процессы развития будут со временем изменять свой характер;

3. особо важно качество развития, причем непреложно признается его направленность на обеспечение благосостояния людей.

Отметим, что нынешние тенденции мирового социально-экономического развития не обладают в полной мере теми особенностями, которые присущи природному органическому росту.

Мировая экономика представляет собой комплексную систему, под которой понимают совокупность взаимозависимых национальных и транснациональных подсистем, а не множество независимых элементов. Поэтому для макроэкономического развития необходим системный подход, который будет осуществляться в Украине в форме Государственной программы и общенациональной стратегии, опирающиеся на инвестиционные и инновационные ресурсы.

2. Инновации и инвестиции.

Эти весьма широкие понятия нуждаются в уточнении, проделанном например в материалах автора в области инноваций Р.А. Фатхутдинова [6] и в исследованиях коллектива ученых НТУ «ХПИ»: Перервы П.Г., Вороновского Г.К., Меховича С.А., Погорелова Н.И.

Одни авторы рассматривают инновации как новшество, нововведение, новобразование, нововведение. Другие авторы рассматривают процесс инноваций как изменение системы. Однако, процесс количественных изменений двусмыслен — как уменьшение, так и увеличение некоторых показателей. А вот инновации — это знакоопределенный процесс, который не может убывать. Инновация это изменение в сторону улучшения, как считают такие авторы как Валента Ф., Водачек Л. и другие. Иногда встречается в литературе расчленение понятия инновации как процесса, включающего в себя этапы внедрения, преобразования или комплекс действий, который приводит к удовлетворению потребности.

Более точно определяет понятие «инновации» Р.А. Фатхутдинов [6], рассматривая их как конечный результат внедрения новшества с целью изменения объекта управления и получения экономического,

социального, экологического, научно-технологического или другого вида эффекта. Мы согласны с этим определением.

Инвестиции также являются многоаспектным понятием. В литературе понятие инвестиций рассматривается с нескольких различных точек зрения. По определению финансовых аналитиков, инвестиции – это все виды активов (средств), вкладываемых в хозяйственную деятельность в целях получения дохода. Экономическое определение инвестиций можно сформулировать следующим образом: это расходы на создание, расширение, реконструкцию и техническое перевооружение основного капитала, а также на связанные с этим изменения оборотного капитала.

С точки зрения осуществления, инвестиции – это хозяйственная деятельность, которая предусматривает приобретение основных фондов, нематериальных активов, корпоративных прав и ценных бумаг в обмен на деньги или имущество. Понятийные различия между инновациями и инвестициями иллюстрируются рисунком 2.

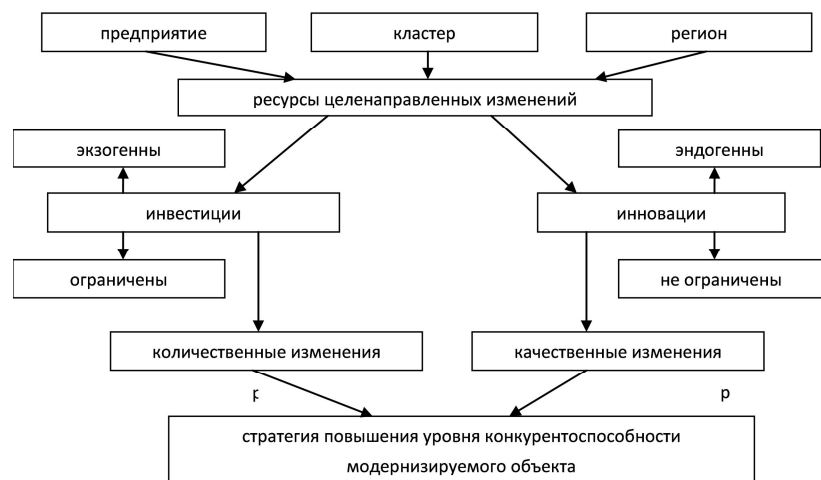


Рисунок 1 Логико-структурная схема основных понятий.

На этом же рисунке нами введено понятие обобщенной стратегии, которая направлена на повышение ценности или конкурентоспо-

собности рассматриваемого объекта и обеспечивается почитанием как экономического роста, так и социально развития. Ресурсами такой обобщенной стратегии выступают как инвестиции, так и инновации, понимаемые в указанном выше смысле

3. Обобщенная стратегия.

Понятие стратегии имеет достаточно сложное экономическое содержание, структура которого иллюстрируется диаграммой, приведенной на рисунке 3.

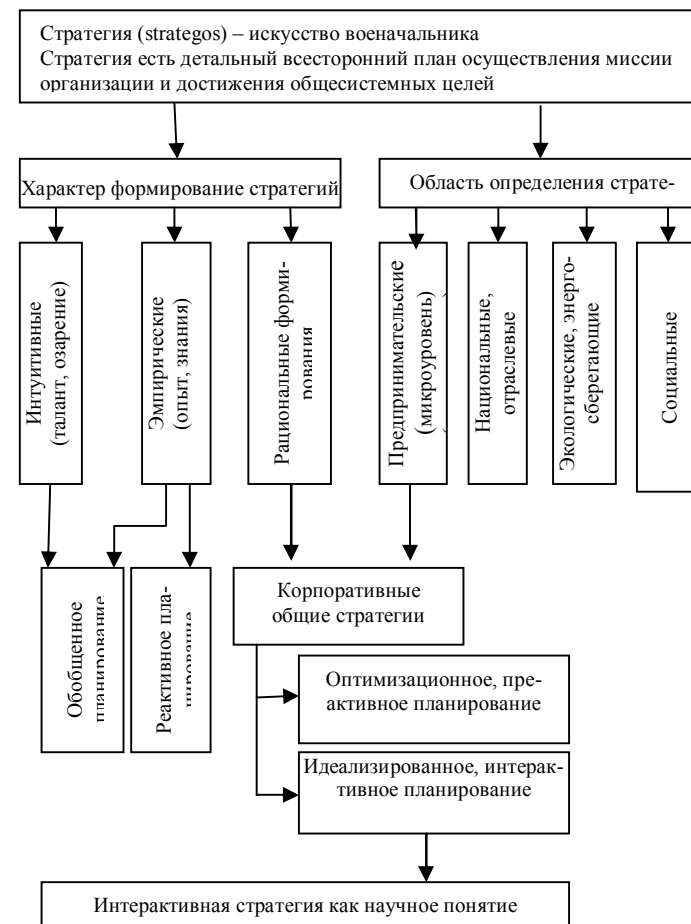


Рисунок 3 – Семантическая структура понятия «стратегия».

Ранее было показано, что понятие стратегии понимается как результат определенного типа планирования. Для обеспечения целей социально-экономического развития объекта (предприятия или региона) наиболее предпочтителен тип планирования, которое Р.Акофф предложил называть интерактивным или идеализированным проектированием [4]. Введенное нами понятие обобщенной стратегии как раз и соответствует концепции идеализированного идеализируемого проектирования, при котором используется не ресурсный, а телеологический подход. Это означает формулировку общей цели социально-экономического развития, например, повышение благосостояния страны либо региона в целом. А затем выискивают либо привлекают инвестиционные ресурсы, необходимые для достижения этой цели. успешный пример такого телеологического подхода демонстрирует успешно развивающаяся экономика Китая, влекущая за собой повышение жизненного уровня народа. Учитывая достигнутые успехи Китая, мы считаем, что для посткризисного развития Украины в наибольшей степени целесообразна обобщенная стратегия роста и развития, которая привлекает внешние инвестиции, но использует внутренний собственный и довольно существенный инновационный потенциал.

В результате получены выводы, которые четко определяют основные понятия и составлена логико-структурная схема зависимостей данных понятий. Отмечено, как влияют процессы экономических изменений на стратегию функционирования экономики страны.

Список литературы: 1. *Государственную программу социально-экономического развития Украины на 2010 год, 2010.* 2. *Семиноженко В.П.* Украина: шлях до постіндустріальної цивілізації. – Х.: Константа, 2005. -360 с. 3. *Сприяння сталому економічному зростанню в Україні. За редакцією Штефана фон Крамона-Таубодела та І. Акімової.* – Київ: «Альфа-Тринт», 2001. 4. *Акофф Р.* Планирование будущего корпораций. – М. «Прогрес», 1985. 5. *Мищенко В.А., Иваницкий В.Д.* Многомерный подход к созданию системы концептуального контроллинга.// 5-я международная конференция «Исследование и оптимизация экономических процессов»Оптимум-2006», ХПИ, Харьков, 2006. 6. *Фатхутдинов Р.А.* Инновационный менеджмент: Учебник для вузов. 5-е изд. – СПб.: Питер, 2005. – 448 с.

Поступила в редколлегию 25.05.10

УДК: 658.155.3

В.І. КОВШИК, студ., НТУ «ХП»

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ВДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ, ЩО Є СУБ'ЄКТАМИ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

В статье рассматриваются возможности и проблемы внедрения на предприятиях, являющихся субъектами внешнеэкономической деятельности, систем управления затратами (процессно-ориентированное управление затратами, Direct costing, Target costing и др.) и специальных механизмов реализации и контроля за исполнением управленческих решений (примером является сбалансированная система показателей - Balanced Scorecard). Отмечается важность комплексного подхода к совершенствованию управления расходами. По результатам исследования, рекомендовано использование на предприятиях в сфере ВЭД процессно-ориентированного управления затратами и сбалансированной системы показателей.

The article examines the opportunities and problems of the implementation of cost management systems (Activity-Based costing, Direct costing, Target costing etc.) and special mechanisms of carrying out and control over the realization of managerial decisions (e.g. Balanced Scorecard) on enterprises which are subjects of foreign economic activity. An importance of an integrated approach to improving of cost management is noted. As a result of research it is recommended to use Activity-Based Costing and Balanced Scorecard on the enterprises in sphere of foreign economic activity.

В сучасних умовах конкуренція на внутрішніх та міжнародних ринках змушує компанії бути більш гнучкими, інтегрованими та використовувати новітні методи управління витратами з метою підвищення ефективності усіх видів діяльності, в тому числі зовнішньоекономічної (ЗЕД), яка є одним з найважливіших інструментів підвищення прибутковості та конкурентоспроможності підприємства за рахунок виходу на нові ринки збуту, залучення іноземних інвестицій, розширення виробництва. Однією з найважливіших конкурентних переваг підприємства є наявність збалансованої та ефективної системи управління витратами, їх оптимізації і мінімізації, що дозволяє максимально результативно використовувати ресурси компанії.

Різні аспекти вдосконалення управління витратами аналізували у своїх наукових роботах такі економісти, як М. Портер (M. Porter), Р. Каплан (Robert S. Kaplan), Р. Купер (R. Cooper), К. Друпі (C. Drury), Дж. Фостер (J. Foster), Г. Мюллер (G. Müller), Г.Б. Тітаренко, В.С. Моссаковський, С.Ф. Голов, А.Д. Шеремет, Г.Л. Багиев та інші.

Але не зважаючи на значну кількість робіт з даної теми, деякі питання є, на нашу думку, недостатньо дослідженими і потребують подальшого вивчення. Зокрема це стосується комплексного підходу до зменшення витрат підприємства-суб'єкта ЗЕД із застосуванням не тільки більш раціональних методів визначення обсягів витрат, але й методик використання цієї інформації для реалізації стратегічних цілей підприємства та вдосконалення систем оптимізації виробничого процесу. Тому *метою даної статті* є окреслення можливостей та визначення доцільності використання сучасних інструментів управління витратами та засобів стратегічного менеджменту. Для реалізації зазначеної мети у статті поставлено наступні *задачі*: аналіз існуючих методик управління та аналізу витрат, що використовуються в Україні та світі; розгляд механізмів реалізації стратегічних завдань, спрямованих на зменшення та оптимізацію витрат; визначення можливостей зменшення витрат для підприємств, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Управління витратами є важливою складовою діяльності будь-якої компанії, тому вибір найбільш раціонального методу його реалізації є одним з основних завдань на кожному підприємстві. Отже, розглянемо основні моделі управління витратами та їх переваги, що можуть бути використані у сфері ЗЕД.

Одним з найпростіших способів підрахунку витрат на підприємстві є калькуляція собівартості на основі повної вартості (*Absorption Costing*). За цією методикою враховуються всі витрати, що так чи інакше пов'язані з виробництвом продукту, незалежно від їх походження [1]. Такий підхід, що не розділяє витрати на типи в залежності від їх характеру (постійні і змінні), маючи своєю перевагою простоту обліку витрат, може, тим не менше, ускладнити процес прийняття управлінських рішень, особливо в питанні визначення беззбитковості виробництва. Крім того, даний підхід значно ускладнює розрахунок витрат на кожний конкретний продукт. Очевидно, що це свідчить про недосконалість розрахунку собівартості на основі повної вартості.

На відміну від *Absorption Costing*, *Метод прямих витрат (Direct costing)* базується на принципі врахування тільки змінних витрат при формуванні собівартості продукції [1]. Такий розподіл допомагає керів-

ництву в прийнятті рішень, тому що постійні і змінні витрати мають свої особливості і потребують різних підходів до управління ними. *Direct costing* дає можливість чітко оцінити поточний стан підприємства, полегшує визначення рівня беззбитковості, допомагає в питаннях короткострокового планування. Але і цей підхід до управління витратами має свої недоліки. У довгостроковому періоді ті витрати, які приймаються постійними, все ж таки, можуть змінюватися, тобто фактично вони є умовно постійними. Тому *direct costing* може застосовуватися лише тоді, коли змінні витрати складають більшу частину витрат підприємства і всі види продукції підприємства потребують однакового рівня постійних витрат [2]. В іншому випадку буде мати місце викривлення показників собівартості, що може призвести до заниження оціночної вартості інноваційних проектів та неправильного розрахунку необхідних обсягів інвестицій [3]. Отже, даний метод оцінки витрат може бути непридатним до використання на багатьох підприємствах-суб'єктах зовнішньоекономічної діяльності, яка передбачає співробітництво з іноземними партнерами в різних економічних умовах та довгострокове планування.

Система *Target costing* є концепцією управління витратами підприємства, що передбачає визначення обсягів витрат для виробництва конкретного продукту ще до того як він почне виготовлятися, з метою досягнення конкретних рівнів рентабельності та оцінки майбутньої ціни товару на ринку. Для визначення собівартості величина бажаного прибутку компанії віднімається від запланованої ціни продукції. Весь подальший процес управління витратами складається з оптимізації та зменшення їх до визначеного рівня [4]. Таким чином, процес реалізації підходу *Target costing* включає в себе формулювання стратегічних завдань, детальні маркетингові дослідження, аналіз виробництва і, власне, практики управління витратами. Цей метод може бути корисним на стадії випуску нових видів продукції, виходу на нові ринки збуту, але він спирається на маркетингові дослідження і залежить від їх достовірності. Це не є значною проблемою на внутрішньому ринку, але у зовнішньоекономічній діяльності неточності у прогнозах та аналізах ринків, які виникають через складність доступу до точних та повних дже-

рел інформації за іноземних ринках, можуть стати причиною значних збитків підприємства і втрати конкурентних переваг.

Враховуючи перелічені недоліки розглянутих систем і методів управління витратами ми вважаємо, що на підприємствах-суб'єктах ЗЕД, необхідно застосовувати таку систему, яка б відповідала специфіці діяльності таких компаній, враховувала різні її аспекти (експортно-імпортні операції, залучення іноземних інвестицій, дослідження ринків та ін.) і могла б бути використана для прийняття управлінських рішень. Системою, що задовольняє висунутим вимогам, на нашу думку, є *процесно-орієнтоване управління витратами (Activity-based Costing або ABC)*. Ця методика застосовується на багатьох підприємствах у всьому світі, в тому числі тих, що займаються зовнішньоекономічною діяльністю [5]. Принцип процесно-орієнтованого управління витратами полягає в тому, що процес виробництва продукту або надання послуги ділиться на ряд операцій (cost drivers), для кожної з яких визначаються потреба в ресурсах та показники ефективності. Визначаючи операції, що відповідають витратам, Activity-based Costing виправляє ті викривлення, що можуть виникати при застосуванні традиційних методів обліку та контролю (завищена або занижена оцінка витрат) [6, 7], одночасно сприяючи оптимальному використанню ресурсів, точній оцінці обсягів товарно-матеріальних запасів, витрат праці. Оскільки процесно-орієнтоване управління витратами фокусується на конкретних операціях та продуктах, воно дозволяє з максимальною точністю досліджувати ефективність окремих видів діяльності компанії, робити висновки про необхідність змін у виробничому процесі або у процесі надання послуг. У випадку правильної реалізації, процесно-орієнтоване управління витратами є дієвим засобом управління витратами та ціноутворення. Інформація, отримана за допомогою цієї методики, може і має бути використана для прийняття рішень щодо аутсорсингу, виключення неприбуткових видів діяльності, заміни ресурсомістких операцій більш ефективними та інших управлінських рішень. Витрати, пов'язані з реалізацією Activity-based Costing, перевищують витрати на інші види аналізу витрат, як то Direct Costing [8], але переваги даної методики є очевидними і мають бути використані на підприємствах-суб'єктах ЗЕД.

Є безсумнівним, що інформація, отримана за результатами аналізу витрат підприємства, має бути використана для постановки стратегічних цілей компанії, а система управління і контролю над витратами повинна бути надійним інструментом їх реалізації. Однією з найефективніших у світовій практиці систем управління підприємством в цілому є *система збалансованих показників (Balanced Scorecard)* [1, 9], яка спрямована на подолання таких проблем менеджменту, як неправильний розподіл ресурсів компанії, непов'язаний зі стратегічними цілями, недостатній контроль, неможливість або складність оцінки нефінансових показників, необґрунтованість стратегічних планів, недостатня мотивація персоналу. У класичному вигляді Balanced Scorecard надає можливість контролювати та розвивати основні аспекти діяльності підприємства: фінанси, маркетинг, бізнес-процеси, зростання та інновації [9]. Крім цих чотирьох напрямків розвитку до системи можуть бути додані інші пункти, які відображають специфіку підприємства. Ця система поєднує в собі гнучкість та комплексність, вона трансформує масштабні стратегічні цілі в конкретні задачі та за допомогою ряду показників оцінює ефективність їх вирішення, є системою зі зворотним зв'язком, призначеною для постійного вдосконалення та розвитку компанії, і може бути адаптована для використання в різних умовах зі збереженням основних принципів побудови. Взаємодія системи збалансованих показників з процесно-орієнтованим управлінням витратами є достатньо ефективною через те, що в цьому випадку процес формулювання цілей і контролю над їхньою реалізацією базується на даних, отриманих під час аналізу виробничих операцій [1, 6, 7]. Така інформація робить можливим більш гнучкий підхід до управління витратами і компанією в цілому, завдяки постійному зв'язку між цими системами планування стає безперервним процесом, що постійно вдосконалюється.

Таким чином, в результаті проведення дослідження було з'ясовано, що на підприємствах-суб'єктах зовнішньоекономічної діяльності є можливою оптимізація витрат та підвищення показників ефе-

ктивності функціонування за допомогою впровадження ефективних методик запобігання, аналізу та управління витратами. Рекомендованим є комплексне застосування процесно-орієнтованого управління витратами (Activity-based Costing), яке має значні переваги і надає необхідну інформацію про витрати у розрізі конкретних видів діяльності та продуктів з достатньою точністю, та збалансованої системи показників (Balanced Scorecard) як засобу оцінки діяльності та реалізації стратегічних цілей, що ґрунтуються на детальному аналізі фінансових і нефінансових показників функціонування підприємства.

Список літератури: 1. *C. Drury. Management and Cost Accounting.* – Cengage Learning EMEA, 2008, 775 p. 2. *W.J. Bruns, R.S. Kaplan. Accounting & management: field study perspectives.* – Harvard Business Press, 1987. 374 p. 3. *R. Cooper, R.S. Kaplan, «How cost accounting distorts product costs.»* Management Accounting, vol. 69, pp. 20–27, 1988. 4. *M. B. Clifton. Target costing: market-driven product design,* CRC Press, 2004, 266 p. 5. *M.H. Granof, D.E. Platt, I. Vaysman. Using Activity-Based Costing to Manage More Effectively.* Grant Report // College of Business Administration University of Texas at Austin. – 2000. 6. *G. Cokins. Activity-based cost management: an executive's guide.* – John Wiley and Sons, 2001. 374 p. 7. *D.E. Akyol, G. Tuncel, and G.M. Bayhan. A comparative analysis of activity-based costing and traditional costing.* // World Academy of Science. Engineering and Technology. – 2005. – №3. 8. *Лебедев В.Г. Качество продукции и затраты производителя.* // Научно-технический вестник Санкт-Петербургского государственного университета информационных технологий, механики и оптики. – СПб.:СПбГУИТМО. – 2004. – №12. – с.66-68. 9. *Kaplan R.S., Norton D.P. The Balanced Scorecard: translating strategy into action,* Harvard Business School Press, Boston, Ma., 1996, 323 p. 10. *Багеев Г.Л., Асаул А.Н. Организация предпринимательской деятельности* / Под ред. проф. Г.Л. Багиева. – СПб.: СПбГУЭФ, 2001. 231 с.

УДК 330.131.7

О.В.КОРЕЦЬКА, ст. викладач, НТУ «ХПІ»

ПОНЯТТЯ БАНКІВСЬКОГО РИЗИКУ ТА ЙОГО КЛАСИФІКАЦІЯ

В статье рассмотрено понятие банковского риска и основные его виды. В представленной классификации ключевым критерием деления рисков является способность банка контролировать факторы их возникновения (группы и классы рисков расположены по мере возрастания такой способности).

The concept of bank risk and his basic kinds are considered in the article. In the presented classification the key criterion of distribution of risks is ability of bank to control the factors of their origin (groups and classes of risks are located as far as the height of such ability).

З подальшим формуванням в Україні ринку та ринкової інфраструктури, нових механізмів установа господарських зв'язків, розвиток підприємництва, а разом з тим і конкуренції, змушують ураховувати ризик при прийнятті рішень в усіх сферах і на всіх рівнях господарювання, незалежно від форм власності.

Дослідження ризиків у банківській сфері стає особливо актуальним з проведенням економічних реформ, лібералізацією внутрішньої торгівлі та глобалізацією товарних ринків, а також посиленням конкуренції. Особливості ризику у банківській сфері безпосередньо пов'язані з наявністю невизначеності, яка є неоднорідною за формою прояву та змістом, що ускладнює дослідження банківських ризиків загалом.

Крім того, що банки піддаються загальним ризикам, властивим суб'єктам, які здійснюють господарську діяльність, для банків характерні ризики, що впливають із його специфічної діяльності. Основу комерційної діяльності банків становлять операції, пов'язані із залученням на грошовому ринку тимчасово вільних коштів і розміщенням їх у різні види активів (у тому числі в кредити). Це обумовлює особливу залежність комерційних банків від фінансової стабільності їхніх клієнтів, а також від стану грошового ринку й економії держави в цілому.

У зв'язку із цим, розгляд основних видів банківських ризиків і принципів їхньої класифікації як основи для можливостей і шляхів відомості їх до мінімуму зараз є дуже актуальною проблемою.

Проблемам, що пов'язані з банківським ризиком, присвячена велика кількість праць. Детальний аналіз банківського ризику наводиться зокрема в працях В.Вітлінського, Ю. Єрмольєва, Я. Качмарика, І. Копича, О.Лаврушина, Ю. Лисенка, А. Мазаракі, Н.Машиної, Б. Мізюка, С. Наконечного, М. Павлишенка, В. Точиліна, І Шевченка, О. Ястремського та ін.

Таблиця 1

Класифікація банківських ризиків

Група	Клас ризику	Категорія ризику
Зовнішні ризики	Ризики операційного середовища	Нормативно-правові ризики
		Ризики конкуренції
		Економічні ризики
		Країнний ризик
Внутрішні ризики	Ризики управління	Ризик шахрайства
		Ризик неефективної організації
		Ризик нездатності керівництва банку приймати тверді доцільні рішення
		Ризик того, що банківська система винагород не забезпечує відповідного стимулу
		Ризик того, що банківська система винагород не забезпечує відповідного стимулу
	Ризики поставки фінансових послуг	Технологічний ризик
		Операційний ризик
		Ризик впровадження нових фінансових інструментів
		Стратегічний ризик
	Фінансові ризики	Ризик процентної ставки
		Кредитний ризик
		Ризик ліквідності
		Позабалансовий ризик
		Валютний ризик
		Ризик використання позикового капіталу

Залежно від сфери впливу або виникнення банківського ризику вони підрозділяються на зовнішні й внутрішні. До зовнішнього відносять ризики, не пов'язані з діяльністю банку або конкретного клієнта, політичні, економічні й інші. Це втрати, що виникають у результаті війни, революції, націоналізації, заборони на платежі за кордон, консолідації боргів, введення ембарго, скасування імпортової ліцензії, загострення економічної кризи в країні, стихійному лиху. Внутрішні ризики у свою чергу діляться на втрати по основній і по допоміжній діяльності банку. Перші представляють найпоширенішу групу ризиків: кредитний, процентний, валютний і ринковий ризики. Другі включають втрати по формуванню депозитів, ризики по нових видах діяльності, ризики банківських зловживань.

По характері обліку банківські ризики діляться на ризики по балансовим і позабалансовим операціях. Важливим є правильний облік ступеня можливих втрат від однієї й тієї ж діяльності, що проходить одночасно як по балансовим, так і по позабалансовим рахунках.

По можливостях і методам регулювання ризику бувають відкриті й закриті. Відкриті ризики не підлягають регулюванню. Закриті ризики регулюються шляхом проведення політики диверсифікованості, введення депозитних сертифікатів, страхування кредитів і депозитів і ін.

По методах розрахунку ризику можуть носити комплексний (загальний) і приватний характер. Комплексний ризик включає оцінку й прогнозування величини ризику банку від його доходу. Приватний ризик ґрунтується на створенні шкали коефіцієнтів ризику по окремій банківській операції або їхніх групах.

Загальна класифікація банківських ризиків наведена в табл.1. У представленій класифікації ключовим критерієм розподілу ризиків є здатність банку контролювати фактори їхнього виникнення (групи й класи ризиків розташовані в таблиці в міру зростання такої здатності).

Ризики операційного середовища банк приймає на себе як регульована фірма, що є ключовою ланкою платіжної системи. Вони поєднують у собі ті ризики, які стоять на стражу інтересів банку, але за допомогою яких над банком здійснюється контроль, а також ті, які генеруються середовищем діяльності комерційного банку.

Законодавчий ризик виникає у зв'язку зі зміною законодавства, що стосується діяльності комерційних банків.

Правові й нормативні ризики укладаються в тім, що деякі правила можуть поставити банк у не вигідне положення стосовно конкурентів, а також у постійно існуючій погрозі виникнення нових правил, несприятливих для банку.

Ризики конкуренції обумовлені тим, що банківські продукти й послуги надають фінансові й нефінансові фірми, що є як резидентами,

так і нерезидентами, утворює три верстви конкуренції (між банками, банками й небанківськими фінансовими інститутами, резидентами й нерезидентами).

Економічні ризики пов'язані з національними й регіональними економічними факторами, здатними істотно вплинути на діяльність банку.

Країнний ризик є більше серйозним кредитним ризиком, чим той, котрий приймає на себе фінансовий посередник, коли вкладає кошти у вітчизняні активи. Це пов'язане з тим, що, уряд країни може заборонити виплату заборгованості або обмежити платежі через дефіцит іноземної валюти або політичних причин, власники вимог до іноземних позичальників піддаються більшому ризику неповернення у випадку банкрутства контрагента, чим інвестори вітчизняних боржників, що мають можливість звернутися в суд по справах про банкрутство.

Ризики управління містять у собі ризик шахрайства з боку персоналу банку, ризик неефективної організації, ризик нездатності керівництва банку приймати доцільні рішення, а також ризик того, що банківська система винагород не забезпечує відповідного стимулу.

Ризики, пов'язані з поставкою фінансових послуг, виникають у процесі надання банківських послуг і продуктів і підрозділяються на технологічні, операційні, стратегічний ризики й ризик впровадження нової продукції.

Технологічний ризик виникає в кожному випадку, коли наявна система надання послуг стає менш ефективною, чим знову створена. Технологічний ризик може привести до втрати конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі, банкрутством. І, навпаки, вигоди від інвестицій у технологію можуть забезпечити значні переваги перед конкурентами, а також надати можливості для створення й впровадження нових банківських продуктів і послуг.

Операційний ризик це здатність банку надавати фінансові послуги прибутковим способом. Тобто, як здатність надавати послуги, так і здатність контролювати видатки, пов'язані з наданням цих послуг, рівною мірою є важливими елементами.

Ризик впровадження нових фінансових інструментів пов'язаний із пропозицією нових видів банківських продуктів і послуг. Подібні проблеми виникають у тому випадку, коли попит на нові види послуг менше очікуваного, а витрати вище очікуваних.

Стратегічний ризик відображає здатність банку вибирати географічні й продуктові сегменти, приблизно прибуткові для банку в майбутньому, з урахуванням комплексного аналізу майбутнього операційного середовища.

Найбільшою мірою банківському контролю піддаються ризики, безпосередньо пов'язані з формуванням банківського балансу, тобто фінансові ризики. Фінансові ризики підрозділяються на шість категорій. Процентний ризик – можливість зазнати збитків внаслідок непередбачених, несприятливих для банку змін процентних ставок і значного зменшення маржі, відомості її до нуля або до негативного показника. Процентний ризик виникає у випадках, коли не збігаються строки повернення наданих притягнутих коштів або коли ставки по активних і пасивних операціях устанавлюються різними способами.

Кредитний ризик – імовірність втрат у зв'язку з несвоєчасним поверненням позичальником основного боргу й відсотків по ньому.

Ризик незбалансованої ліквідності – небезпека втрат у випадку нездатності банку покрити свої зобов'язання по пасивах балансу вимогами по активах. При цьому варто розрізняти внутрішню й зовнішню ліквідність. Внутрішня ліквідність втілена в певних видах швидкоореалізуємих активів, для яких є стійкий ринок і які є надійним об'єктом приміщення грошей в очах інвестора.

Ризики позабалансової діяльності обумовлені тим, що за балансові інструменти переміщуються в активну або пасивну частину банківського балансу з імовірністю менш одиниці, і виражаються в тім, що позабалансові інструменти, створюючи позитивні й негативні майбутні грошові потоки, можуть привести фінансового посередника до економічної неплатоспроможності або спричинити незбалансованість активів і пасивів.

Валютний ризик пов'язаний з невизначеністю майбутнього руху валютних курсів, тобто ціни національної валюти стосовно іноземних, і

виражається в тім, що може відбутися несприятлива зміна чистого банківського прибутку й чистої вартості фінансового посередника. Валютний ризик можна підрозділити на курсовий ризик і інфляційний ризик.

Ризик використання позикового капіталу визначається тим, що власний капітал банку може бути використаний для зм'якшення наслідків зниження вартості активів для вкладників і кредиторів банку, і виражається в тім, що банківського капіталу може виявитися недостатньо для завершення операцій.

Деякі автори виділяють, крім розглянутих, наступні категорії банківських ризиків: ринковий ризик означає можливі втрати, непередбачені видатки від зміни ринкової вартості активів або пасивів, зміни ступеня їхньої ліквідності. Особливо піддані такого роду ризику вкладення в цінні папери.

Ризик по формуванню депозитів (ресурсної бази). При формуванні ресурсної бази банк повинен ураховувати ймовірність збільшення видатків по залученню ресурсів у випадку зміни ситуації на фінансовому ринку. Депозитна політика банку має мету забезпечити банк ресурсами на певний час за певною ціною для здійснення певних активних операцій. Довгострокові вкладення повинні бути збалансовані довгостроковими депозитами. У протилежному випадку по завершенні строку депозиту банк може виявитися перед проблемою подорожчання ресурсів і понести втрати від довгострокового вкладення коштів.

Інша форма прояву ризику формування депозитної бази – це збитки у вигляді недоотриманих доходів через необхідність тримати певний відсоток від обсягу ресурсної бази у вигляді готівки для здійснення розрахунково-касового обслуговування (виплата авансу на відрядження, заробітної плати, зняття депозиту готівкою й т.д.). Для банку це активи, що не приносять дохід.

Ризик структури капіталу – полягає в тому, що при структурі капіталу з більшою питомою вагою статей переоцінки основних коштів банк, що вклав значні кошти клієнтів у кредитні операції зі строком погашення, що перевищує строки залучення ресурсів при зміні ситуації на ринку може понести як додаткові видатки (у випадку подорожчання ресурсів), так і виявитися банкрутом через визнання неплатоспроможним.

Розгляд найбільш відомих видів банківських ризиків показало їхню розмаїтість і складну вкладену структуру, тобто один вид ризику визначається набором інших. Наведений перелік далеко не вичерпний. Його розмаїтість у чималому ступені визначається через великий спектр банківських послуг, що збільшується, і ринкових умов, що змінюються.

Список літератури: 1. Банковское дело/ под. ред. *О.Л. Лаврушина*. – М.:Банковский и биржевой научно-консультативный центр, 1992.- 428 с. 2. *Беляков А.В.* Банковские риски. Проблемы учета, управления и регулирования. – М.: БДЦ-Пресс, 2003. – 234 с. 3. *Маренков Н.Л.* Антикризисное управление. Контроль и риски коммерческих банков и фирм в России. – М.: Эдиториал УРСС, 2002.-342 с.4. *Севрук В.Т.* Банковские риски. – М.: Дело ЛТД, 1994.- 267 с. 5. *Шапкин А.С.* Экономические и финансовые риски. Оценка, управление, портфель инвестиций: Монография. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2003. — 544 с. 6. . 6. *Ястремський О.О.* Основи теорії економічного ризику.- Київ:Артеф, 1997. – 327 с.

Поступила в редколлегию 18.04.10

УДК 330.322.55

В.В. КОРОСТАШОВЕЦ, магистрант, НТУ «ХПИ»

ВЛИЯНИЕ МЕТОДОВ НАЧИСЛЕНИЯ АМОРТИЗАЦИИ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ КАПИТАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

У роботі розкрито сутність амортизації з точки зору капітальних інвестицій, проаналізовано зв'язок між методами нарахування амортизації та величиною прибутку до оподаткування, зв'язок між амортизаційною політикою та періодом окупності капітальних вкладень.

In work there was an opened essence of amortisation from the point of view of capital investments, communication between methods of charge of amortisation and size profit, communication between an amortisation policy and the period of a recoupment of capital investments is analysed.

Постановка проблеми. Современная экономика Украины характеризуется необходимостью улучшения инвестиционной активности предприятия с целью выхода из создавшихся кризисных условий деятельности. Для того, чтобы занять свою нишу на рынке необходима модернизация производственных фондов и использование новых тех-

нологий, что требует дополнительных вложений. в то же время, чтобы обосновать те или иные инвестиции необходимо рассчитать их эффективность, однако пока не существует единой методики их оценки. А также отсутствует четкая взаимосвязь в их оценке, в том числе, и с амортизационной политикой предприятия.

Анализ исследований и публикаций. Теории и практике оценки эффективности инвестиций посвящены работы И. Бланка, Г. Бирмана, В.В. Шеремета, Т. Беня, И.И. Винниченко, Орлова, П.А. Стецюка, М.Б. Катеринича. Однако, существует ряд аспектов, неосвещенных в данных работах.

Целью статьи является выявление зависимости эффективности инвестиций и амортизационных отчислений.

Изложение основного материала. На протяжении восьми лет в Украине наблюдалось значительное увеличение инвестиций, а именно капитальных вложений, что подтверждает повышение инвестиционной активности предприятий см. рис.1. Это, в свою очередь, повышает интерес к методам анализа эффективности капитальных инвестиций, так как вложения должны быть экономически обоснованными.

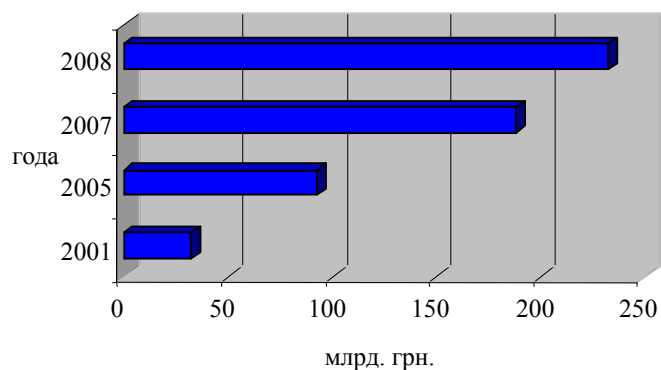


Рис. 1 – Инвестиции в основной капитал в Украине, млрд. грн.

Чаще всего для оценки эффективности инвестиций используют следующие методы: чистая приведенная стоимость (NPV), внутренняя

норма рентабельности (IRR), срок окупаемости (PP), индекс рентабельности (PI). Многие ученые считают, что при расчете данных показателей основное внимание необходимо уделять расчету коэффициента дисконтирования, так как он имеет значительное влияние на полученные результаты. Но есть и другая величина, от которой сильно зависит эффективность инвестиций – это амортизационные отчисления.

Амортизация – это процесс перенесения стоимости расходов, связанных с капитальными инвестициями, на произведенный с их помощью продукт. Инструментом компенсации капитальных расходов являются амортизационные отчисления в виде средств, которые предприятие аккумулирует и может использовать для дальнейшего развития своей деятельности. Сумма амортизационных отчислений включается в себестоимость продукции и тем самым переходит в цену.

Поскольку амортизационные отчисления являются элементом себестоимости, увеличение их размера приводит к уменьшению прибыли предприятия и как следствие к уменьшению величины расходов по налогу на прибыль. С другой стороны, будучи условным начислением в составе себестоимости, т.е. не создавая для предприятия собственно денежного расхода, амортизационные отчисления увеличивают для предприятия денежный приток средств.

Срок окупаемости инвестиций рассчитывается путем деления инвестиционных вложений на денежный поток от использования объекта инвестирования. Источниками инвестиционных средств, генерируемыми собственной хозяйственной деятельностью предприятия, являются как амортизация, так и чистая прибыль. При расчете денежного потока амортизационные отчисления уменьшают сумму налогооблагаемой прибыли и при этом остаются в распоряжении предприятия.

Используя эту зависимость, при применении различных методов амортизации, можно изменять срок окупаемости.

Согласно П(С)БУ 7 «Основные средства» амортизация основных средств может производиться одним из следующих методов:

- прямолинейный метод (годовая сумма амортизации определяется делением амортизируемой стоимости на срок полезного использования объекта основных средств);

- метод уменьшения остаточной стоимости (годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года и годовой нормы амортизации. Годовая норма – разница между единицей и результатом корня степени количества лет полезного использования объекта из результата от деления ликвидационной стоимости объекта на его первоначальную стоимость);

- метод ускоренного уменьшения остаточной стоимости (годовая сумма амортизации определяется как произведение остаточной стоимости объекта на начало отчетного года и годовой нормы амортизации, которая исчисляется исходя из срока полезного использования объекта, и удваивается) ;

- кумулятивный метод(годовая сумма амортизации определяется как произведение амортизируемой стоимости и кумулятивного коэффициента. Кумулятивный коэффициент рассчитывается делением количества лет, которые остаются до конца срока полезного использования объекта основных средств, на сумму числа лет его полезного использования);

- производственный (месячная сумма амортизации определяется как произведение фактического месячного объема продукции (работ, услуг) и производственной ставки амортизации. Производственная ставка амортизации исчисляется делением амортизируемой стоимости на общий объем продукции (работ, услуг), который предприятие ожидает произвести (выполнить) с использованием объекта основных средств).

Сравним сумму аккумулированных отчислений нарастающим итогом при использовании различных методов начисления амортизации (предположим, что срок службы основных фондов 10 лет, первоначальная стоимость — 1000 грн., ликвидационная — 10 грн.) см. рис.2:

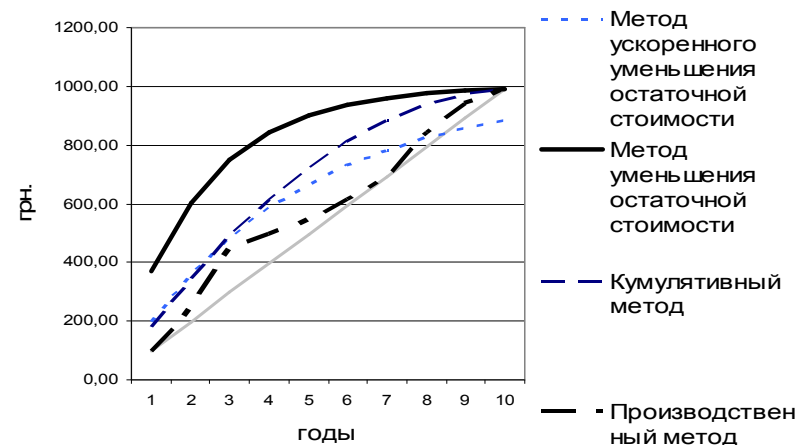


Рисунок 2 – Амортизационные отчисления при использовании разных методов

Как видим из рис. 2, используемые методы различаются скоростью амортизации фондов. Более ускоренные методы смещают налогооблагаемую прибыль к более поздним периодам, что означает снижение текущей стоимости расходов компании по уплате налога на прибыль.

Также, особую важность при начислении амортизации имеет срок полезного использования основных фондов. В соответствии с п. 23 П(С)БУ 7 предприятие его выбирает самостоятельно, а в соответствии с п. 25 такой срок эксплуатации может пересматриваться также самостоятельно.

Необходимо очень осторожно относиться к изменению амортизационной политики, так как увеличение амортизационных отчислений увеличивает цену продукции, что может негативно сказаться на объемах реализации и, тем самым, снизить приток денежных средств.

Таким образом, эффективность инвестиций в значительной мере зависит от величины амортизационных отчислений. С помощью применения разных методов начисления амортизации можно изменять срок окупаемости инвестиций, а также управлять величиной налогооблагаемой прибыли.

Список литературы: 1. Положение (стандарт) бухгалтерского учета 7 «Основные средства». Утверждено приказом Минфина от 27.04.2000 г. № 92., 2. Винниченко И.И. Амортизационная политика в инвестиционной деятельности предприятий // Инвестиции: практика и опыт. – 2007. – №8, 3. Катеринич М.Б. Анализ и оценка инвестиционных проектов // Инвестиции: практика и опыт. – 2007. – №16, 4. <http://www.in.gov.ua>, 5. <http://1c77.com.ua/1cbugh/Uchet>, 6. <http://www.cfn.ru/management/depreciation.shtml>

Поступила в редколлегию 12.04.10

УДК 336.581

А.В. КОТЛЯРОВА, ст викладач, НТУ «ХП»,
В.М. МІЛЬШИНА, студ., НТУ «ХП»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

Вопрос выбора источников финансирования возникает на каждом предприятии. Главной является задача установления баланса между собственными и заемными средствами, особенно в условиях убыточности или низкой рентабельности предприятий. Оценка эффективности кредитования предприятия с помощью коэффициента финансового левериджа позволяет установить порог, за которым наращивание заемных средств нецелесообразно

The questions of the correct choice of financing sources emerge at each enterprise. The problem of establishment of balance between own and loan proceeds is important, especially if the enterprises are influenced by negative conditions like unprofitableness or low profitability. The estimation of enterprise crediting efficiency, which is accomplished by estimation of financial leverage ratio and calculation of indicator of efficiency financial leverage ratio, helps to establish such a threshold that having reached it escalating of loan proceeds is inexpedient.

На сучасному етапі економічного розвитку кожне підприємство намагається вести свою господарську діяльність таким чином, щоб збільшуючи прибутки, збільшувати й рентабельність активів, виробництва, власного капіталу.

Одним з найпоширеніших джерел фінансування діяльності підприємства залишається кредитування, не зважаючи на фінансову кризу, яка охопила країну. Та в нестійких умовах зовнішнього середовища зростають ризики неповернення боргу, завдяки неефективному й нецільовому використанню коштів. Тому, при прийнятті рішень на користь

кредитування, потрібно орієнтуватися не лише на вигідну відсоткову ставку по кредитах, але й оцінити ефективність отриманих позик підприємства.

Існує загальноприйняте правило, якого повинні притримуватися підприємства будь-яких типів при формуванні цільової структури капіталу: власники підприємств надають перевагу розумному зросту частки позичених коштів, а кредитори надають перевагу підприємствам з високою часткою власного капіталу, що має знизити їх ризики.

Дослідженням даної теми займаються такі вчені як І.А. Бланк, В.М. Батурін, О.Н. Волкова, В.Є. Керімов, В.В. Ковальов, О. Литнев, Н.Б. Рудик та інші.

Метою даної статті є вивчення впливу фінансового левериджа на рівень доходності власного капіталу підприємства.

Для оцінки ефективності кредитування варто оцінити показник фінансового левериджу. Фінансовий леверидж характеризує використання підприємством позикових коштів, яке має вплив на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Показник, що відображає рівень додатково генеруемого прибутку на власний капітал при різній частці використання позикових засобів, називається ефектом фінансового левериджу. Він розраховується за наступною формулою:

$$\text{ЕФЛ} = (1 - \text{Спп}) * (\text{КВРа} - \text{КВ}) * \text{ПК} / \text{ВК} \quad (1)$$

де ЕФЛ – ефект фінансового левериджу, %;

Спп – ставка податку на прибуток;

КВРа – коефіцієнт валової рентабельності активів (відношення валового прибутку до середньої вартості активів), %;

КВ – розмір відсотків по кредиту, який виплачується підприємством за використання позикового капіталу, %;

ПК – сума позиченого капіталу; ВК – сума власного капіталу.

На основі даних АТЗТ ХЖК розрахуємо ЕФЛ, тому що однією з головних задач, які постають перед ХЖК, є зниження банківських позик. Бо вже існуюча ситуація з ліквідністю свідчить про можливі проблеми з розрахунками.

Таблиця 1

Результати оцінки ефекту фінансового леввериджу

Показники	Дані 2007 року	Дані 2008 року
Сукупний капітал,	232235,5	191150
в т.ч. власний капітал	62003,9	-31582
позичений капітал	170231,6	254258
Чистий дохід (виручка) від реалізації товарів, робіт, послуг	93101,8	198860
Валовий прибуток	-2170,4	16788
Відсотки за кредит	8656,7(5,09%)	26148(10,28%)
Рентабельність власного капіталу	0,006856	2,962669
Рентабельність активів	-0,00934	0,0754
Диференціал коефіцієнту фінансового леввериджу	-5,09934	-10,2046
Ефект фінансового леввериджу	-10,498	61,6158

У данному випадку рівень відсотків по кредиту перевищує коефіцієнт валової рентабельності й ефект фінансового леввериджу є негативним.

Диференціал коефіцієнту фінансового леввериджу (КВРа – КВ) є від'ємним числом, та у динаміці погіршується завдяки зростанню відсотка по кредитах. Це значно знижує рентабельність власного капіталу, оскільки підприємство є збитковим і не в змозі покривати кредит за рахунок прибутку. Хоча присутні й такі позитивні фактори, як збільшення обсягу виробництва за рахунок нового товару.

Коефіцієнт фінансового леввериджу у 2008 році від'ємне число, (за рахунок від'ємності власного капіталу) що свідчить про неможливість фінансування підприємства за рахунок власних коштів і при цьому низьку привабливість для кредиторів.

Таким чином можна зробити висновок, що за наявної ситуації на підприємстві йому не варто підвищувати об'єм кредитів у структурі капіталу, бо так як підприємство є збитковим й має від'ємне значення власного капіталу, відсоткові ставки по кредитах будуть лише підвищу-

ватися, а прибутковість активів та рентабельність власного капіталу знижуватися.

Зміну розміру коефіцієнта фінансового леввериджу можна відобразити у вигляді наступної п'ятифакторної моделі.

Спочатку розраховуються значення усіх п'яти факторів за 2007 і 2008 роки. Далі, використовуючи метод ланцюгів, розраховується вплив даних факторів на зміну коефіцієнту фінансового леввериджу:

$$\text{КоефФінЛев1ф} = 1,33:0,946:0,811:0,005*0,014393 = 4,98$$

$$\text{КоефФінЛев2ф} = 1,33:0,974:0,811:0,005*0,014393 = 4,84$$

$$\text{КоефФінЛев3ф} = 1,33:0,974:0,897:0,005*0,014393 = 4,38$$

$$\text{КоефФінЛев4ф} = 1,33:0,974:0,897:0,0057*0,014393 = 3,84$$

$$\text{КоефФінЛев5ф} = 1,33:0,974:0,897:0,0057*-0,03021 = -8,05$$

Аналізуємо, як змінюється коефіцієнт фінансового леввериджу за рахунок факторів:

$$d\text{фн} = (\text{КоефФінЛевнф} - \text{КоефФінЛев}_{2007}) / \text{КоефФінЛев}_{2008} \quad (2)$$

де $d\text{фн}$ – зміна за рахунок n фактору;

КоефФінЛевнф – коефіцієнт фінансового леввериджу з урахуванням впливу n -го фактору.

Таблиця 2

Результати зміни розміру коефіцієнта фінансового леввериджу

Показники	Дані 2007 року	Дані 2008 року	Вплив факторів на зміну коефіцієнту фін. леввериджу	Зміни за рахунок факторів
Коефіцієнт фін. леввериджу	2,745	-8,05		
Частка позиченого капіталу у загальній сумі активів (1 фактор)	0,733	1,33	4,98	-27,79%
Частка основного капіталу у загальній сумі активів (2 фактор)	0,946	0,974	4,84	1,7%
Кількість оборотного капіталу, яка приходить на гривню основного капіталу (3 фактор)	0,811	0,897	4,38	5,7%

Продовження таблиці 2

Частка власного оборотного капіталу в оборотних активах (4 фактор)	0,005	0,0057	3,84	6,7%
Частка власного оборотного капіталу у власному капіталі (5 фактор)	0,014393	0,03021	-8,05	147,7%

Можна зробити висновок, що головним чинником, який спричинив зниження коефіцієнту фінансового левериджу, є зниження частки власного оборотного капіталу у власнім капіталі. Це ще раз підтверджує, що підприємство не в змозі самостійно фінансувати оборотні активи й робить це шляхом збільшення довгострокових кредитів, що не є раціональним.

Таким чином величина й ефективність використання позикових коштів – це одна з головних характеристик ефективності управлінських рішень, яку можливо оцінити. Знання механізму впливу фінансового левериджу на рівень прибутковості власного капіталу й рівень фінансового ризику дозволяє цілеспрямовано керувати як вартістю, так і структурою капіталу підприємства. Факторний аналіз коефіцієнту фінансового левериджу дозволяє спрямувати зусилля на приведення до норми того з факторів, який спричинив негативні зміни у значенні фінансового левериджу, й забезпечити подальшу максимізацію рівня фінансової рентабельності.

Список літератури: 1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджмента», вып. 12); 2. <http://www.spb-mb.ru/index.php?page=192>; 3. Савчук В.П. Управление финансами предприятия/ – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2003. –480 с.: ил. 4. Сухарев П.Н. Стратегический анализ: науч. пособ. – Донецк: Изд. Вебер (Донецкий филиал), 2008. – 244 с; 5. <http://www.aaa.com.ua/?page=4&mode=mtxt&data=3720>; 6. <http://financial-analysis.ru/methodses/metOSC5factorialLeverage.html>

Поступила в редколлегию 05.05.10

УДК 330.322.0

Т.І. КОЧЕТОВА, ст викладач, НТУ «ХПІ»,
Н.Є. САФОНИК, студ., НТУ «ХПІ»

ДОСЛІДЖЕННЯ ФАКТОРІВ, ЩО ВПЛИВАЮТЬ НА ІНВЕСТИЦІЙНУ ПРИВАБЛИВІСТЬ УКРАЇНИ

В данной работе проанализированы факторы, влияющие на инвестиционную привлекательность Украины. Приведены примеры опыта привлечения иностранных инвестиций постсоветскими странами, в частности Белоруссией. На основе зарубежного опыта повышения привлекательности даны рекомендации по улучшению бизнес климата в стране.

The factors which influence on the level of business attraction of the foreign investments are analyzed in the article. Given recommendations are based on the significant points of effective experience of other post soviet countries, especially Belorussia. Such an experience of attracting of foreign investments can be used for the improvement of business climate of Ukraine.

У поняття «привабливість» входить імідж країни, довіра інвесторів і сприйняття даної країни або регіону з погляду можливостей і конкурентних переваг для прямих іноземних інвестицій. Отже, інвестиційно-привабливою є та країна, яка може зацікавити іноземних інвесторів і примусити їх інвестувати в її економіку.

Вважається, що Україна має жахливе бізнес середовище, яке є наслідком не лише фінансової кризи, а й особливостей політики держави: ненадійність банківської системи, коливання валютних курсів, недосконалість податкового законодавства, адміністративний тиск та і взагалі прозорість державної політики.

Але проблеми не лише в адміністративному врегулюванні. Розпочинати бізнес в нашій країні іноземного інвестора можуть налякати макроекономічні показники. За даними МВФ у 2004-2008 рр. середньорічна інфляція на рівні 14% була зафіксована у 14 країнах, серед яких і Україна. За оцінками Кабміну річна інфляція до кінця 2010 досягне 13,1%, а це ще трохи вище, ніж у минулому році – 12,3%.

Про актуальність проблеми свідчить також той факт, що обсяги чистого припливу прямих іноземних інвестицій в Україну у 2009 р.

скоротилися в 2,2 рази – до 4,5 млрд дол., які у 2008 р. склали 9,9 млрд дол.[5]

За результатами опитування проведеного Міжнародним фондом Блейзера саме макроекономічні чинники та нестабільна фінансова система є дуже важливими для 54% опитаних інвесторів при виборі країни інвестування. Водночас, надмірний адміністративний тиск та низька якість корпоративного управління турбує 42% опитаних. [1]

На відміну від інших країн, що розвиваються, бізнес-клімат в нашій країні постійно погіршується. За останні три роки Україна помітно опустилася в рейтингу легкості ведення бізнесу, який публікується МБРР, зі 128 позиції серед 175 країн за дослідженнями Doing Business-2007 до 142 місця зі 183 країн згідно Doing Business-2010. В той час як інші пострадянські країни займають вищі позиції: Білорусія займає 58 позицію в рейтингу, Казахстан – 63 місце, а Молдова – 94 за даними Doing Business-2010. [3]

Проте високі ризики інвестиційної діяльності в Україні обіцяють високу дохідність, як і в усіх країнах, що розвиваються. За даними Європейської асоціації спільного капіталу (EVCA) рівень повернення інвестицій в країнах СНД вищий, ніж у західноєвропейських державах, тобто рентабельність бізнесу в Україні вища. Отже, на жаль, Україна не користується такою ж популярністю серед інвесторів як її пострадянські країни-сусіди.

До прикладу, в 2001 році в Білорусії була прийнята Національна програма залучення інвестицій в економіку республіки на період до 2010 року, яка передбачала забезпечення вигідних умов для іноземних інвестицій для технічної та технологічної модернізації економіки.

Саме тому Білорусія має більш якісні параметри інвестиційної діяльності, ніж Україна, а саме стабільність суспільно-економічного стану, державна підтримка іноземних інвесторів і наявність інвестиційних пільг, послідовність фінансової політики, низький рівень корупції.

Корумпованість негативно впливає на залучення іноземних інвестицій до українського бізнесу. За дослідженнями МБРР майже 30% компаній використовують хабарництво для вирішення питань з держа-

вними чиновниками, в той час як у Білорусії кількість таких компаній удвічі менша – лише 13,5% опитаних готові вносити такі «платежі».[4]

Важливим чинником, який визначає загальну інвестиційну привабливість країни, є конкурентноздатність податкової системи. Україна втрачає в інвестиційній привабливості через недосконалість своїх податкових правил, адже загальна ставка податкових виплати в Україні становить близько 57,2% прибутку.[5]

Вагомим критерієм для іноземного інвестора є простота процедури реєстрації підприємства та власності. Кількість процедур при реєстрації підприємства в Україні вдвічі більша, ніж у Білорусії, а це відповідно довше і складніше, а розмір мінімального статутного капіталу в Україні становить 153,5% ВВП, в той час як у Білорусії розмір статутного капіталу не залежить від ВВП країни. Те саме стосується і реєстрації власності. Час реєстрації власності в Україні триває 98 днів і становить 2,6% від вартості власності, а в Білорусії ця процедура триває всього 18 днів і становить 0% від вартості власності. [4]

Отже, спрощення процесу реєстрації підприємств, а також вдосконалення законодавства з корпоративного управління дозволить не тільки зекономити час та зусилля, але й істотно вплинути на готовність інвестувати саме в Україну.

Слід зазначити, що в Україні є позитивні зрушення щодо реєстрації майна. Наприкінці 2009 року було прийнято закон, який спрощує три найбільш складні та витратні регуляторні процедури. По-перше, зменшено у 100 разів розмір мінімального статутного капіталу, необхідного для створення ТОВ, по-друге скорочено термін видачі дозволів: встановлено чіткий термін видачі—10 днів та запроваджено принцип «мовчазної» згоди. За ним дозвіл вважається виданим, якщо дозвільний орган не надав заявнику у визначений термін своєї згоди чи вмотивованої відмови.

Ще однією з головних передумов успішної інвестиційної діяльності є низький рівень інфляції та передбачуваність рівня цін в економіці. Для цього необхідні, по-перше, контроль за доходами та видатками бюджету, а по-друге, розв'язання проблем боргового тягаря.

Слід також запровадити просту і зрозумілу систему оподаткування, яка б передбачала, стягнення податків з урахуванням бізнес-інтересів, що передбачає державну фінансову підтримку, цільові субсидії та податкові пільги для іноземного капіталу.

Позитиву додає стабілізація політичного життя країни. Президент України 17 березня 2010 року затвердив положення і персональний склад Комітету з економічних реформ, основними завданнями якого визначено підготовку програми економічних реформ в Україні. Такий крок може прискорити розвиток власного інвестиційного потенціалу, проведення фінансових, політичних, організаційних, управлінських та соціальних реформ, вдосконалити законодавство, зменшити всеосяжну корупцію, а отже, покращити імідж країни, як надійного партнера.[6]

Згідно з дослідженням Міжнародного фонду Блейзера інвестиційний потенціал в Україні значний, більше половини, а саме – 53,7%, інвесторів планують інвестувати до України в найближчі шість місяців, проте ще 24,4% проявляють обережність у своїх планах або поки не визначилися.

Україна є досить перспективною державою для іноземного інвестора – це мобільна і відносно дешева і кваліфікована робоча сила, місткий внутрішній ринок споживання, вигідне геополітичне положення, розвинена газотранспортна система, інноваційний потенціал, готовність керівництва до змін.

Головним завданням нашої держави є розкриття цього потенціалу, використовуючи досвід країн-сусідів, а саме: стабілізувати політичне та соціально-економічне життя країни, зменшити адміністративний тиск та забезпечити державну підтримку іноземних інвесторів, створити пільги та цільові субсидії, спростити податкове законодавство та митні процедури, зменшити корупцію та зупинити розвиток тіньового ринку.

Список літератури:
1. www.bleyzerfoundation.org
2. http://www.doingbusiness.org/Documents/Country_Profiles/UKR.pdf
3. http://www.doingbusiness.org/Documents/DB10_Overview.pdf
4. <http://www.doingbusiness.org/ExploreEconomies/?economyid=194>
5. <http://www.eba.com.ua/ua/analytical/barriers.html> 6. Указ Президента України

№273/2010 «Про утворення Комітету з економічних реформ» від 26 лютого 2010 року

Поступила в редколегію 12.05.10

УДК 339.137.2

О.Ю.ЛІНЬКОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП»,
Д.ТУРМЕНКО студ., НТУ «ХП»

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ ТА МЕХАНІЗМИ ЇЇ ПІДВИЩЕННЯ

Стаття присвячена дослідженню сучасних потенційних можливостей підвищення конкурентоспроможності легкої промисловості. Проаналізовано сучасний стан галузі. Запропоновано механізми розвитку легкої промисловості на національному рівні, сконцентровано увагу на питаннях подальшого дослідження розвитку галузі.

Article is devoted to the study of contemporary potential competitiveness of light industry. The state of the industry. Proposed mechanism for the development of light industry at the national level, concentrating on the further study of the industry.

Ключові слова: конкурентоспроможність, технологічні інновації, іноземні інвестиції, маркетингова концепція управління.

Вступ. Легку промисловість можна віднести до основних галузей соціального спрямування, більшість продукції даної галузі належить до предметів першої необхідності, розвиток якої є необхідною умовою покращення рівня життя населення.

Сучасний стан підприємств даної галузі характеризується наявністю жорсткої конкуренції, необхідністю гнучко реагувати на неоднозначні зміни ситуації на ринку. За період 2004-2009рр. значну частину ринку легкої промисловості України займають товари Китаю – 50%, Туреччини – 23% , В'єтнаму – 8%, Італії -4%, інші – 12%, частка товарів вітчизняного виробництва становить 3%[6]. Тому проведення ефективних реформ в даній галузі має велике значення. У багатьох країнах вихід з фінансово-економічної кризи починається зі зростання виробництва в галузях, які мають швидкий обіг капіталу, зокрема в легкій промисловості. Ця галузь відрізняється найбільшою гнучкістю в прис-

тосуванні до змін попиту, легко піддається модернізації і забезпечує значний внесок у формування валового національного продукту. Вагоме значення має рівень розвитку підприємств легкої промисловості на внутрішньому ринку.

Вирішення проблем в області державної, податкової, інноваційної, інвестиційної, маркетингової, технологічної політики є ефективними шляхами підвищення конкурентоспроможності легкої промисловості в умовах фінансово – економічної кризи.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Загальні підходи дослідження конкурентоспроможності підприємств знайшли своє відображення в працях зарубіжних авторів М. Портер, Р. Фатхутдинов, Жан-Жак Ламбен. О.В. Царенко вітчизняний вчений, який займається питаннями конкурентоспроможності легкої промисловості. А саме, М. Портер, проаналізував структурні фактори, які впливають на інтенсивність конкуренції, запропонував механізм оцінки конкурентної структури галузі [1]. Потребує адаптації в сучасних умовах запропонований автором механізм підвищення конкурентоспроможності. Р. Фатхутдинов систематизував ринкові чинники и запропонував методіку оцінки факторів конкурентоспроможності на основі прогнозування[3]. Недостатньо приділено уваги питанню розвитку промисловості. Жан – Жак Ламбен запропонував модель дослідження привабливості ринку і конкурентоспроможності підприємств[2]. Але потребують подальшого дослідження критерії впливу споживачів на товари промислового попиту галузі. О.В. Царенко досліджує питання конкурентних переваг на основі регіональної оцінки легкої промисловості України[4]. Недостатньо досліджено стратегічні напрямки формування конкурентоспроможності підприємств галузі за умов нестабільності світової економіки.

Аналіз праць показує що питання розвитку легкої промисловості в умовах фінансово-економічної кризи є актуальним і не вирішеним.

Мета статті. Аналіз проблем і шляхів підвищення конкурентоспроможності легкої промисловості.

Постановка задачі. Розробити механізм розвитку легкої промисловості в умовах світової фінансово – економічної кризи.

Методологія дослідження. Легка промисловість працює за надзвичайно несприятливих умов, що зумовлено експансією імпорتنих то-

варів, відсутністю новітніх технологій в системі маркетингу, управлінні, системі якості продукції.

Проблеми, які впливають на сучасний стан легкої промисловості можна розділити на дві групи:

– Фінансово – економічні (грошово – кредитна політика, рівень інфляції, високі процентні ставки, коливання курсу валюти, нестабільність господарського та податкового законодавства);

– Внутрішні проблеми галузі (тіньове виробництво, нерівні конкурентні умови на внутрішньому ринку (високий рівень імпоротної продукції), низьке фінансове забезпечення власними коштами, непривабливість з точки зору інвестиційної діяльності, проблеми використання вітчизняної сировини, недостатня інноваційна діяльність, відсутність пільгового кредитування, відтік з галузі фахівців через низьку заробітну плату, відсутність в управлінні елементів стратегічного спрямування тощо).

Проаналізуємо проблеми легкої промисловості:

– домінування на внутрішньому ринку іноземних товарів. Частка імпорتنих товарів легкої промисловості досягає 90 %. Наприклад, за 2009 рік у порівнянні з 2008 роком взуття, головні убори, парасольки – 80,8 %, тканини (бавовна, шовк)– 87 %, готові текстильні вироби – 89 %, трикотажні вироби – 85,1%, шкіряний одяг – 91,3 %. На державному рівні було розроблено концепцію розвитку легкої промисловості до 2011 року (вартість 780 млн.грн). Однак в зв'язку з факторами ринкового середовища і впливом фінансово – економічної кризи не спостерігається значного реформування в галузі.

– маркетингова концепція управління на підприємствах легкої промисловості, що характеризується втратою зв'язку між виробником і потенційним споживачем, відсутністю вміння звертати увагу на реальні потреби споживача, відсутністю підприємницької ініціативи спрямованої на пошук сучасних інструментів маркетингового, інноваційного, інвестиційного управління.

– низька якість вітчизняних товарів (зовнішній товарний вигляд продукції: низька якість сировини, недосконалий технологічний процес, високі рівні зносу обладнання). За останні роки спостерігається зниження якості імпорتنих товарів (табл.1).

Таблиця 1

Якість вітчизняних та імпортованих товарів, які поступили на споживчий ринок [4]

Групи товарів	Забраковано і знижено у сортності, у % від загального обсягу проінспектованих товарів											
	2003		2004		2005		2006		2007		2008	
	Вітчизняні товари	Імпортовані товари	Вітчизняні товари	Імпортовані товари	Вітчизняні товари	Імпортовані товари	Вітчизняні товари	Імпортовані товари	Вітчизняні товари	Імпортовані товари	Вітчизняні товари	Імпортовані товари
Швейні вироби	62,1	47,3	37,1	36,1	38,0	34,9	39,7	33,6	44,6	44,0	51,1	56,0
Трикотаж білизняний	26,2	41,2	20,3	42,0	37,7	41,9	43,1	47,6	23,8	54,5	63,9	48,0
Верхній трикотаж	33,5	28,7	27,4	40,0	35,9	35,6	50,8	46,0	24,7	44,8	46,4	62,8
Шкіряне взуття	27,4	34,9	32,8	30,6	33,2	32,7	26,4	37,8	31,3	37,1	40,5	47,7

За всіма наведеними товарними групами, крім швейних виробів, питома вага забракованих товарів і знижених у сортності за період з 2003 р. по 2008 р. збільшилася в 1,4-1,8 рази. Це показник характеризує позитивну роботу вітчизняних підприємств.

На сьогоднішній день частка галузі в загальному обсязі промислової продукції складає 1,1 %, тоді як в розвинутих країнах, у тому числі Німеччині, Франції, США, Італії даний показник становить 6-12%,

що сприяє формуванню до 20 % власного бюджету, забезпечує наповнення ринку на 75 – 85 % продукцією власного виробництва.

Конкурентні переваги європейських виробників товарів легкої промисловості ґрунтуються на якості та дизайні, інноваціях і технології, а також на більшій доданій вартості виробів (67 млрд. євро, в середньому 2,7 млрд. євро доданої вартості припадає на одну країну ЄС. В Україні валова додана вартість легкої промисловості становить 387,6 млн. євро, тобто в сім разів менше).[4] Компанії ЄС покращили конкурентоспроможність, значно скоротивши масове виробництво й випуск спрощених фасонів виробів, зосередившись на широкому різноманітті виробів з вищою доданою вартістю. Тобто відбулася переорієнтація виробництв текстильної, швейної, взуттєвої та шкіряної продукції високорозвинутих країн на випуск високотехнологічних товарів з більшою обробкою, тоді як виробництва масової стандартизованої продукції, де присутня значна цінова конкуренція, перенесено до країн з більш дешевою робочою силою та близькістю сировинних ринків.

Пропонується механізм розвитку легкої промисловості в умовах фінансово – економічної кризи у вигляді концептуальної моделі:

- державне реформування (розробити програму розвитку легкої промисловості; створити привабливі умови для заохочення висококваліфікованих кадрів і науковців на підприємства, розробити законодавчі акти, які сприятимуть підвищенню інвестиційної привабливості галузі);

- цільове фінансування (створити при Міністерстві промисловості України відділ фінансування підприємств легкої промисловості, основними завданнями якого є розробка програм планування, контролю потоку грошових коштів, а також їх цільового використання; пошук можливих шляхів пільгового кредитування підприємств);

- маркетингова концепція управління підприємств (удосконалення асортиментного рівня відповідно до вимог споживача, управління ціновою політикою, введення сертифікації і методів підвищення якості продукції, розробка шляхів і методів просування продукції, планування виробництва відповідно до ринкових потреб).

Прийняття програми розвитку легкої промисловості в умовах фінансово-економічної кризи дозволить позитивно вплинути на динаміку прямих іноземних інвестицій (ПІІ).

Вплив ПІІ на технологічне оновлення та структурні зрушення на рівні промислової діяльності може зумовити наступний позитивний ефект:

1. Технологічний – з іноземними фірмами до країни прийдуть нові продукти та технологічні процеси, вітчизняні підприємства отримають вигоду у вигляді нових технологій, підвищенні професійного рівня спеціалістів, модернізації виробничих процесів;

2. Фінансовий – підвищення рівня капіталізації підприємств.

Враховуючи положення підприємств легкої промисловості, до основних факторів, які сприятимуть розвитку даної галузі можна віднести:

– створення відповідних умов для міжгалузевого комплексу роботи підприємств (сільське господарство, хімічна промисловість, машинобудування);

– проведення змін в митно – тарифній політиці держави: підвищити ставки ввізного мита на деякі види готових виробів, які з досить високими якісними показниками та в достатній кількості можуть виробляти підприємства легкої промисловості України.

– запровадження для імпортованих товарів «секонд – хенд» процедури обов'язкової державної санітарно – епідеміологічної експертизи;

– введення режиму квотування на імпортовану продукцію;

– зміни в податковій політиці по відношенню до даної галузі (спрощення ПДВ, що нараховується на сировину та матеріали, а потім на готовий товар, створює подвійне оподаткування та не сприяє цінній конкурентоспроможності вітчизняних товарів);

– створення пільгового кредитування;

– наявність на підприємствах ефективного власника, який би інвестував капітал для довгострокового функціонування підприємства і випуску продукції, а не для його перепродажу, перепрофілювання або повної ліквідації;

– запровадження системного маркетингового управління у підприємницьку діяльність, з метою постійного дослідження кон'юнктури

ринку, потреб споживачів, світових нововведень в області дизайну і моди;

– створення на підприємствах системи інноваційного управління;

– створення розгалуженої міжрегіональної мережі оптово – роздрібною торгівлі.

Результати дослідження. В умовах фінансово – економічної кризи розвиток легкої промисловості можливий за рахунок: удосконалення структури виробництва, управління, змін в інноваційній, інвестиційній, фінансовій, маркетинговій діяльності, враховуючи власний потенціал, структуру фінансування, а також стратегічні можливості, кваліфікацію і вміння вищого керівництва.

В умовах кризи підприємства промисловості можуть забезпечити власну діяльність за рахунок інноваційного розвитку власного виробництва.

Але інновації перш за все пов'язані з фінансовим забезпеченням підприємства і держави, як гаранта покриття відповідних витрат.

Висновок. Отже, результативність використання запропонованої моделі підвищення конкурентоспроможності легкої промисловості України, яка має три рівні реалізації, результат буде залежати від прийняття зазначених державних реформ. Реалізація механізму дозволить збільшити частину внутрішнього ринку підприємств легкої промисловості за рахунок своєчасного впровадження цільового фінансування та маркетингової концепції управління.

Питання для подальшого дослідження: реформування державного управління легкою промисловістю, залучення прямих іноземних інвестицій в умовах фінансово-економічної кризи, шляхи фінансування інноваційних розробок, шляхи модернізації технологічних процесів відповідно до світових тенденцій розвинутих країн Європи, покращення маркетингових процесів, а також дослідження новітніх методик управління на підприємствах легкої промисловості.

Список літератури: 1. *М.Портєр.* Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов. – М.Альпина Бизнес Букс, 2008. – 454с. 2. *Ламбен Ж-Ж.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива./Пер. с франц. – СПб:

Наука, 2008. – 568с. 3.Р.А.Фатхутдинов. Стратегический маркетинг. Ученик. – М.:ЗАО «Бизнес – школа «Интер – Синтез», 2007 – 641с. 4.Царенко О.В Конкурентні переваги легкої промисловості регіонів України: методологія формування, теорія та практика: монографія/ О.В.Царенко. – Донецьк: ТОВ «Юго – Восток, Лтд», 2009. – 504с. 5.Концепція Державної цільової програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року. // Легка промисловість. – 2006. – №3. – с.3. 6.Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2002 – 2008 рр. – Т.1.// Стат.зб. //Державний комітет статистики України. – К.,2003-2009.

Поступила в редколлегию 07.03.10

УДК 665.6:330.322

А.Б. МАКАРЕНКО, ст. преподаватель, НТУ «ХПИ»,
Я.В. ДАНЬШОВА, студ., НТУ «ХПИ»

ОБОСНОВАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ НЕФТЕПЕРЕРАБАТЫВАЮЩЕЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ НА ПРИМЕРЕ ЗАО «ЛИНИК»

Розглянуто інвестиційний клімат України, нафтопереробну галузь країни, її проблеми та необхідність модернізації. На прикладі одного з підприємств обґрунтована інвестиційна привабливість інвестицій в модернізацію нафтопереробної галузі України.

We consider the investment climate in Ukraine, the country's refining industry, its problems and the need for modernization. Investment attractiveness of Ukrainian oil refining industry modernization is shown based on the example of investment project at a refining company.

Нефтеперерабатывающая промышленность Украины всегда была привлекательной для инвестиций. Однако сегодня отсутствует необходимый приток капиталовложений, генерирующих экономический рост отрасли, в связи с тем, что в условиях экономической нестабильности долгосрочные инвестиции, присущие отрасли, являются рискованными.

Инвестиционная привлекательность нефтеперерабатывающей отрасли рассмотрена в работе [4]. Проблемы повышения эффективности производства за счет инвестиционных проектов в нефтеперерабатывающей промышленности описаны в работах [1, 2]. Однако, анализ определенных типов инвестиционных проектов, направленных на модернизацию отрасли и являющихся привлекательными для инвесторов, все

еще требует дальнейшего изучения, что обуславливает актуальность данной работы.

Целью статьи является анализ эффективности инвестиционного проекта на примере конкретного предприятия для обоснования инвестиционной привлекательности нефтеперерабатывающей отрасли Украины.

Украина является страной с огромным инвестиционным потенциалом. Сильными сторонами страны являются выгодное географическое положение, богатые природные и человеческие ресурсы. Как следует из рисунка 1, нефтеперерабатывающая отрасль находится на 7 месте по инвестиционной привлекательности. Рассмотрим причины подобного состояния отрасли.

Переработка нефти и производство нефтепродуктов в Украине осуществляется на шести нефтеперерабатывающих заводах. НПЗ производят свыше 100 наименований товарных нефтепродуктов. Актуальной проблемой отрасли является нехватка инвестиционных ресурсов для поддержания нормального воспроизводственного процесса. Украинские НПЗ нуждаются в реконструкции, направленной на углубление переработки нефти, снижение энергозатрат с одновременным повышением конкурентоспособности отечественных предприятий. Это достигается путем коренной реконструкции и строительством новых мощностей с применением современных технологий.



Рис. 1 – Наиболее привлекательные для инвестиций отрасли [4]

Модернизацию нефтеперерабатывающей промышленности стоит разделить на два этапа. На первом этапе (до 2015 г.) необходимо завершить цикл глубокой переработки нефти преимущественно путем строительства установок каталитического крекинга, гидрокрекинга и висбрекинга, а также коксования и производства битума. На этом этапе необходимо модернизировать установки гидроочистки и каталитического риформинга а также построить установки изомеризации с целью выпуска высококачественного моторного топлива.

На втором этапе (2015 – 2025 гг.) глубину переработки нефти следует довести до 85% путем строительства установок деасфальтизации, деметализации и коксования гудрона. На этом этапе должны быть построены новые установки риформинга, алкилирования и полимеризации, а также новые атмосферно-вакуумные трубчатки вместо устаревших.

После 2025 г. по большей мере будут требовать замены морально и физически изношенные установки на новые того же назначения, которые обеспечат производство всех основных видов нефтепродуктов с глубиной переработки нефти не ниже 90%, а на новейших технологических линиях – не ниже 95% [1].

Одной из важнейших причин, отпугивающих инвесторов является стереотип о длительной окупаемости инвестиционных проектов в этой

отрасли. На практике на НПЗ Украины постоянно осуществляются разные виды инвестиционных проектов, срок окупаемости которых невелик. Кроме того, эти проекты характеризуются очень высокой эффективностью. Рассмотрим пример осуществления проекта по реконструкции колонны К-201 установки каталитического крекинга с целью увеличения производства дизельного топлива, осуществляемого на Лисичанском НПЗ (ЗАО «ЛИНИК»). В результате его реализации повысится доход от производства дополнительного объема товарных дизельных топлив и снизятся объемы производства темных нефтепродуктов вследствие сокращения производства мазута.

Рассчитаем срок окупаемости проекта:

$$PP = \frac{\sum_{t=0}^n I}{ЧП_{ср}} = \frac{1.22 + 2.31}{33.17/6} \approx 0.7$$

Коэффициент эффективности инвестиций равняется:

$$ARR = \frac{ЧП_{ср}}{I_0} = \frac{33.17/6}{1.17} \approx 4.72 = 472\%$$

Чистая приведенная стоимость проекта:

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - I_0 = \frac{-0.49}{1} + \frac{4.85}{1.15} + \frac{5.96}{1.32} + \frac{7.98}{1.52} + \frac{7.84}{1.75} + \frac{7.01}{2.01} - 1.17 \approx 20.21$$

(млн. \$)

Индекс рентабельности равняется:

$$PI = 1 + \frac{NPV}{\sum_{t=0}^n I_t \cdot \frac{1}{(1+r)^t}} = 1 + \frac{20.8}{0.58 \cdot 1 + 0.64 \cdot 0.87} = 1 + 17.6 \approx 18.6$$

По всем рассчитанным показателям инвестиционный проект является эффективным. Кроме того, имеет чрезвычайно короткий срок окупаемости.

Эффективность капиталовложений в модернизацию нефтеперерабатывающей промышленности Украины было предложено рассмотреть на примере инвестиционного проекта одного из НПЗ страны. Рас-

чет показателей эффективности по проекту показал короткий срок окупаемости, высокую рентабельность и высокие показатели доходности. Таким образом, инвестиции в подобные проекты по модернизации нефтеперерабатывающей отрасли являются чрезвычайно эффективными и не требуют длительного срока реализации. Перспективным направлением дальнейших исследований может быть группирование инвестиционных проектов по направлениям модернизации и расчет средних приемлемых показателей эффективности для использования в качестве стандарта при отборе проектов.

Список литературы: 1. Экономические проблемы повышения эффективности производства в нефтеперерабатывающей промышленности / Л.Г. Злотникова. - М: Химия, 1997. - 248с. 2. Журнал «Мир нефтепродуктов». - Москва: Издательский центр «Техинформ», 2009. - №12. - стр. 32-34. 3. Оценка эффективности инвестиционных проектов / П.Л. Виленский. - К.: Дело, 2008. - 1104с. 4. Баскаев К. Время вкладывать деньги // Независимое нефтяное обозрение «Скважина». 6.08.2009.

Поступила в редколлегию 27.04.10

УДК 330.13

Г.В. МИХАЙЛОВА, канд. экон. наук, доц. СГУ, г. Ставрополь

РОЛЬ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ В ОЦЕНКЕ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Найбільш поширене у світі розуміння оцінки бізнесу: з'ясувати, скільки коштують не фірми, що мають ті чи інші доходи, а права власності, технології, конкурентні переваги та активи, матеріальні та нематеріальні, які дають можливість заробляти такі доходи. Останнім часом акцент в оцінці вартості бізнесу зміщується в бік оцінки інноваційних активів.

The most common understanding in the world of business valuation: find out how much it cost the company not having a certain income, and property rights, technology, competitive advantages and assets, tangible and intangible, that make it possible to earn such income. In recent years the emphasis in assessing the business value shifts in strontium evaluation of innovative assets

Наиболее распространенное в мире понимание оценки бизнеса: выяснить, сколько стоят не фирмы, имеющие те или иные доходы, а права собственности, технологии, конкурентные преимущества и активы, материальные и нематериальные, которые дают возможность зара-

батывать такие доходы. В последнее время акцент в оценке стоимости бизнеса смещается в сторону оценки инновационных активов. В учетной практике такие активы включаются в состав нематериальных. Следует отметить, что в силу специфического характера данных активов, отсутствия у них материальной формы их оценка и учет считаются одним из самых сложных разделов бухгалтерского учета. Даже в мировой практике, где уже накоплен определенный опыт оценки и учета нематериальных активов, эта область бухгалтерского учета до конца методически не разработана.

В рамках статической концепции, дискуссионным является вопрос, связанный с приобретением предприятием нематериальной услуги, имеющей долгосрочный характер. Проблема которая возникает, сторонниками статической концепции может быть обозначена следующим образом: как рассматривать такие нематериальные услуги как инвестиции или как затраты, которые уменьшают финансовый результат. Согласно статической концепции баланса данные услуги должны быть сразу же списаны на счета затрат, поэтому их нельзя записывать в актив, нельзя начислять по ним амортизацию. Статический баланс направлен на выяснение, через определенные промежутки времени уровня покрытия кредиторской задолженности активами, для чего используется принцип фиктивной ликвидации. В самом деле, нематериальные услуги, оказанные предприятию, не имеют никакой продажной стоимости по сравнению с другими активами. В качестве иллюстрации этой ситуации Жак Ришар в своей работе «Бухгалтерский учет: теория и практика», указывает на стоимость организационных расходов в случае ликвидации предприятия. Естественно если речь идет о продаже предприятия как имущественного комплекса, то организационные расходы могут быть включены в продажную стоимость, поскольку в этом случае покупатель может воспользоваться впоследствии результатами от указанных расходов. Но статическая концепция рассматривает реализацию каждого актива, поэтому отсутствие цены реализации некоторыми экономистами связывается с именно нематериальным характером услуг. Однако данное утверждение тоже не бесспорно, оно может быть распространено и на материальный актив (например, рыночная цена

уникального оборудования также может быть равна нулю, из-за отсутствия на него спроса). Подход, основанный на прерогативе юридической составляющей бухгалтерского учета, требует рассматривать только реально существующую стоимость материальных вещей, поэтому сторонники статической теории не отражали в активе баланса расходы, связанные с услугами.

Однако в процессе дальнейшего развития хозяйственной деятельности, экономисты и юристы вынуждены были отказаться от «чистоты» активов включив в состав имущества нематериальные расходы. Но даже сегодня методы исследования, применяемые статической теорией не рассматривают нематериальные расходы как «полноценных» активов, например при построении производного нулевого баланса, такие «фиктивные» активы должны быть выведены из состава имущества и только после этого проводится оценка стоимости предприятия.

В рамках динамической теории «фиктивные» активы оцениваются как реальные, поскольку с точки зрения измерения финансовых результатов и оценки эффективности хозяйственной деятельности нематериальные услуги идентичны материальным активам. Поэтому в процессе всего времени их влияния на финансовый результат нематериальные услуги включаются в состав затрат (путем начисления амортизации), иначе смысл эффективности и результативности деятельности предприятия теряется. Такие рассуждения предопределяют включение в активы прав владения и/или пользования, и речь идет здесь не только о нематериальных ресурсах. Согласно динамической концепции, с точки зрения измерения фактического использования капитала в балансе должно фигурировать все имущество, которое участвует в изменении капитала, т.е. собственное, арендованное, полученное по договору лизинга. Поэтому вопрос об отражении, например имущества, полученного по договору лизинга, не зависимо от условий договора, решается однозначно, такое имущество должно учитываться только на балансе лизингополучателя.

Таким образом, свое бесспорное право отражения в активе баланса нематериальные услуги, получили лишь благодаря развитию динамической концепции. И на сегодняшний момент у большинства бухгалте-

ров не возникает сомнений о необходимости включении этих услуг в состав внеоборотных активов и начисления по ним амортизации.

Согласно российской учетной практике к нематериальным активам относятся исключительные права на результаты интеллектуальной деятельности (при выполнении ряда условий); организационные расходы, связанные с образованием юридического лица; деловая репутация организации.

Отметим, что предприятие может иметь только исключительное имущественное право на объекты интеллектуальной собственности, исключительные права собственности, являющиеся составной частью авторских прав принадлежат только его разработчику (автору).

Особо сложный и ответственный вопрос — оценка нематериальных активов. Их первоначальная стоимость равна стоимости приобретения. Расходы предприятия на разработку нематериальных активов, как правило, списываются на расходы текущего периода. Стоимость же приобретения включает все затраты на покупку актива и приведение его в состояние, готовое к использованию, а именно: покупную цену, юридические сборы и другие необходимые расходы. Если приобретается группа нематериальных активов одновременно, то индивидуальная стоимость каждого объекта определяется путем распределения всей суммы затрат пропорционально либо рыночной, либо продажной стоимости конкретного вида нематериальных активов.

Если нематериальные активы приобретаются в обмен на акции или другие активы, действует то же правило, что и для учета основных средств: стоимость нематериальных активов определяется как рыночная стоимость того, что отдается, или как рыночная стоимость получаемых объектов — в зависимости от того, что более очевидно.

Очень важный вопрос — начисление амортизации на нематериальные активы. Эти активы амортизируются путем отнесения на расходы периода части их стоимости в течение срока полезного использования. Последний определяется фирмой самостоятельно. Но согласно американским стандартам он не должен превышать 40 лет. В европейских же странах срок списания гудвилла составляет максимум пять лет. В России срок списания нематериальных активов при невозможности

четкого определения срока их полезного использования составляет 20 лет, хотя максимального верхнего предела не существует.

Для целей оценки стоимости предприятия имеет большое значение показатель гудвилл – разница между суммой, оплаченной продавцом за предприятие и суммой всех активов и обязательств. В случае разницы положительной (гудвилл) — это надбавка к цене, уплачиваемая покупателем в ожидании будущих выгод. Отрицательная разница (бедвилл) – это скидка с цены, предоставляемая покупателю. Положительный гудвилл учитывается в составе нематериальных активов и подлежит амортизации в течение 20 лет. Отрицательный гудвилл (бедвилл) учитывается в составе доходов будущих периодов, и равномерно относится на финансовый результат в составе прочих расходов. Российская методика расчета гудвилла, изложенная в ПБУ 14/2007 «Учет нематериальных активов» некоторыми экономистами считается некорректной. В качестве иллюстрации приведем следующие рассуждения. Из покупной цены предприятия нельзя вычесть все активы и обязательства (привлеченный капитал) на дату покупки. Вычесть из покупной цены можно только сумму чистых активов предприятия. Таким образом, гудвилл должен быть определен как разность между уплаченной ценой за предприятие и стоимостью его активов плюс его же кредиторская задолженность [3, с. 89]. Поэтому когда исследуется роль гудвилла в оценке стоимости предприятия, необходимо учитывать, и то факт, что в состав гудвилла уже включены и долги приобретенного предприятия, которые должен будет погашать уже покупатель.

Теперь охарактеризуем основные принципы учетного отражения нематериальных активов за рубежом — принципы, заложенные в МСФО 38 «Нематериальные активы». Итак, согласно МСФО 38 нематериальный актив представляет собой идентифицируемый неденежный актив, который не имеет физической формы и служит для использования при производстве или представлении товаров либо услуг, для сдачи в аренду другим или для административных целей. Под активом зарубежный стандарт понимает ресурс, контролируемый компанией в результате прошлых событий и от которого ожидается поступление в компанию тех или иных экономических выгод.

Для признания объекта в качестве нематериального (интеллектуального) актива, прежде всего, необходимо, чтобы будущие экономические выгоды от использования рассматриваемого актива поступали в компанию, и стоимость актива могла быть достоверно оценена.

Если интеллектуальный актив не отвечает критериям признания, то связанные с ним затраты рассматриваются как расходы отчетного периода (например, текущие затраты на обучение, рекламу и т.п.). В зарубежной учетной практике запрещается также признание в качестве нематериальных следующих объектов: деловой репутации (гудвилла); торговых марок; права на публикацию списка клиентов, названий изданий, прочих похожих объектов. Логика МСФО, аналогично логике сторонников статической концепции, и заключается здесь в том, что в качестве нематериальных активов не могут быть признаны затраты на вышеперечисленные объекты, которые неотличимы от затрат на развитие компании в целом.

Экономическая оценка нематериальных активов может проводиться на основе затратного, доходного и сравнительного подхода, которые обычно используемые в оценке других видов активов.

Достоинство доходного подхода в том, что он универсален, теоретически обоснован и позволяет определить стоимость актива, которая должна быть получена в соответствии с целями оценки. В рамках доходного подхода методы капитализации дохода и прямой капитализации направлены на количественное выражение текущей стоимости ожидаемого экономического дохода. При правильном применении оба аналитических метода приводят приблизительно к одинаковому (с учетом округлений) заключению о стоимости одного и того же нематериального актива. Метод капитализации дохода (Yield Capitalization Method – YCM) применительно к оценке нематериальных активов заключается в установление текущей стоимости изменчивого потока прогнозируемого экономического дохода за дискретный промежуток времени.

Определение метода прямой капитализации (Direct Capitalization Method – DCM) применительно к оценке нематериальных активов: капитализация (означающая деление на соответствующую ставку доход-

ности) постоянного или постоянно меняющегося экономического дохода за конкретный период времени. Нематериальный актив может генерировать доход за счет использования нематериального актива; за счет владения нематериальным активом; за счет отказа от использования нематериального актива. То, каким образом оцениваемый нематериальный актив генерирует доход, может повлиять на выбор меры экономического дохода, используемого в анализе. Концепцию генерирования дохода нематериальным активом в результате его использования легко понять. Например, использование лицензии, разрешения или франшизы позволяет осуществлять эксплуатацию действующего предприятия. Предприятие не могло бы производить доход без такого нематериального актива, связанного с контрактами. Использование нематериального актива, связанного с маркетингом, позволяет производителю защищенного товарным знаком изделия продавать больше изделий (или продавать изделие по более высокой цене) по сравнению с владельцем изделия незапатентованной марки. Использование патента позволяет обрабатывающему предприятию обрабатывать сырье быстрее, более эффективно, с меньшими затратами и т.д. по сравнению с обрабатывающим предприятием, не использующим подобный нематериальный актив, связанный с технологией. В каждом из приведенных примеров использование нематериального актива создает ту или иную форму относительного экономического преимущества – относительного по отношению к той же самой деятельности, но без получения выгод, связанных с использованием оцениваемого актива. Именно это конкретное относительное экономическое преимущество генерирует доход от использования нематериального актива.

Сравнительный (рыночный) подход к оценке объектов интеллектуальной собственности предполагает, что ценность объектов определяется тем, за сколько они могут быть проданы при наличии достаточно сформированного рынка. Сравнительный подход базируется на ретроспективной информации (достигнутые в прошлом финансовые результаты) и, следовательно, отражает фактически достигнутые результаты совершения сделок на рынке, в то время как доходный – ориентирован на прогнозы относительно будущих доходов. Под методами в сравнительном подходе,

как правило, подразумеваются методы определения корректирующих коэффициентов (по элементам сравнения). Величины корректировок (корректирующих коэффициентов) цен определяются, как правило, следующими методами: метод попарного сопоставления цен аналогов; метод попарного сопоставления дохода аналогов; метод расчета затрат; экспертный метод выставления корректировок. Использование сравнительного подхода осуществляется при наличии достоверной и доступной информации о ценах аналогов объекта оценки и действительных условиях сделок с ними. При этом может использоваться информация о ценах сделок, предложений и спроса. Теоретической основой сравнительного подхода, доказывающей возможность его применения, а также объективность результативной величины, являются наличие активного рынка, поскольку подход предполагает использование данных о фактически совершенных сделках. Определение рыночной стоимости объектов интеллектуальной стоимости (нематериальных активов) с использованием сравнительного подхода осуществляется путем корректировки цен аналогов, сглаживающей их отличие от оцениваемой интеллектуальной собственности. Основным преимуществом сравнительного подхода является его ориентация на рыночные цены аналогичных объектов. Другим достоинством сравнительного подхода является реальное отражение спроса и предложения на данный объект, поскольку цена фактически совершенной сделки максимально учитывает ситуацию на рынке.

Затратный (имущественный) подход к оценке интеллектуальной собственности основан на определении затрат, необходимых для восстановления или замещения объекта оценки с учетом его износа. Сумма затрат на создание нового объекта, аналогичного объекту оценки, включает в себя прямые и косвенные затраты, связанные с созданием интеллектуальной собственности и приведением ее в состояние, пригодное к использованию, а также прибыль инвестора – величину наиболее вероятного вознаграждения за инвестирование капитала в создание интеллектуальной собственности. В затратном подходе к оценке стоимости объектов интеллектуальной стоимости (нематери-

альных активов) выделяют следующие методы: – метод индексации затрат; – метод расчета затрат.

Вместе с тем, в силу особенностей национальной экономики стандарты рыночной стоимости не всегда применимы к оценке стоимости нематериальных активов. В качестве аргументации данного утверждения мы выдвинем следующее рассуждения. Рыночная стоимость – это наиболее вероятная цена, по которой объект может быть отчужден на открытом рынке в условиях конкуренции и для основной массы нематериальных возможно определить вероятную цену сделки. В России же рынок таких объектов практически отсутствует, поэтому и оценка в рамках сравнительного подхода не является объективной. Стоимость в рамках затратного подхода базируется на затратах, которые необходимо понести, чтобы воспроизвести объект оценки. Затратный подход имеет один, но очень существенный недостаток. Получаемая этим методом оценка, как правило, не имеет отношения к реальной ценности оцениваемого актива (разумеется, речь идет только о нематериальных активах), т.к. результат творческой (интеллектуальной) деятельности в слишком большой степени именно результат творчества, а не затрат. В этой связи, основным подходом при оценке нематериальных активов в российской действительности должен выступать доходный подход. Методы доходного подхода позволяют учитывать все факторы, связанные с оцениваемым нематериальным активом, включая способность актива генерировать доход, распределение дохода между нематериальным активом и связанными с ним активами, ожидаемый остаточный срок службы нематериального актива и риск, сопряженный с инвестициями в этот актив. Оценка интеллектуальной собственности и нематериальных активов необходима также и в учетной практике при составлении отчетности по МСФО (IAS, IFRS) и GAAP, внесении таких объектов в уставный капитал предприятия, при заключении лицензионного соглашения на право использования интеллектуальной собственности и т.п.

Список литературы: 1. *Бельшиева И., Козлов Н.* Нематериальные активы компании: оценка стоимости// Акционерное общество: вопросы корпоративного общества, 2008- №5. 2. *Ришар Ж.* Бухгалтерский учет: теория и практика / пер. с франц. под ред. Соколова Я.В.-М.: Финансы и статистка, 2000. 3. *Соколов Я.В.,*

Патров В.В., Карзаевич Н.Н. Счета бухгалтерского учета: содержание и применение: Справочное пособие.- М.: Финансы и статистка, 2006.

Поступила в редколлегию 26.05.10

УДК 658

В.А. МИЩЕНКО, докт. экон. наук., проф., НТУ «ХПИ»,
Д.А. БОНДАРЕНКО, аспирант, НТУ «ХПИ»

УПРОЩЕНИЕ НАЛОГОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ И РИСКОВ НА ПРИМЕРЕ ОБЪЕДИНЕНИЯ СТРАХОВЫХ ФОНДОВ

Розглянуто об'єднання фондів загальнодержавного страхування підприємствами в єдиний соціальний внесок як чинник сприяючий: зменшенню ризиків і витрат на підприємстві, збільшенню інвестиційної привабливості підприємств, створенню прозоріших стосунків між державою і підприємствами, а також збільшенню коштів у державних бюджетних фондах.

The association of the funds of national insurance in the unique social payment as a factor is contributory infringement: to diminishing of hyphens and charges on an enterprise, increase of investment attractiveness of enterprises for foreign investors, to creation of more transparent relations between the state and enterprises, and similarly increase of state budgetary funds.

В условиях нестабильной на сегодняшний день экономической ситуации принятие управленческих решений вследствие неопределенности подвержено влиянию рисков, которые, в частности, формируются из-за сложного налогового законодательства.

Сегодня предприятия уплачивают взносы в следующие страховые фонды: фонд общегосударственного государственного пенсионного страхования (ПФ), фонд общегосударственного социального страхования на случай безработицы (ФССБ), фонд общегосударственного страхования в связи с временной потерей трудоспособности (ФССВПТ), фонд социального страхования от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний (ФССНСПП). Фактически каждое предприятие осуществляет четыре платежа, не считая собственно налоговых, заполняет и подаёт четы-

ре отчетности и получает четырех инспекторов-контролеров. Это явно не создает предпосылок для гармоничных отношений между государством и предприятиями.

Не вызывает сомнений, что гораздо правильнее было бы упростить процедуры начисления и уплаты существующих страховых взносов путем объединения всех платежей в единый социальный взнос. Единый социальный взнос это один платеж, один отчет и один инспектор-контролер. При этом единый уполномоченный орган будет вести реестр как плательщиков единого социального взноса, так и реестр застрахованных лиц. Причём выгодно это было бы как государству, так и предприятиям. Для государства введение единого социального взноса позволило бы существенно снизить расходы на оплату труда работников фондов и уменьшить размер ряда других административных затрат, связанных с содержанием четырех фондов. А главное, стало бы возможно взаимно компенсировать дефицит денежных средств, у одних фондов, и возникающий время от времени профицит у других. Например, нехватка денежных средств на выплаты пенсий у ПФ и временные излишки денежных средств у ФССВПТ не могут быть взаимно учтены так как ФССВПТ не захочет отдавать свои резервы. При едином социальном взносе таких ситуаций возникать не будет.

Для предприятий введение единого социального взноса выгодно и необходимо так как, во первых, снижает трудозатраты предприятия (меньше работы у бухгалтерской службы – меньше и затраты на оплату её труда), во-вторых, уменьшение количества проверок по фондам с четырех до одной не только тоже снижает трудозатраты каждого проверяемого предприятия, но и способствует снижению в четыре раза рисков, обусловленных сложностью фискального законодательства, которая даёт возможность трактовать разными способами одни и те же документы, что провоцирует неизбежные ошибки. В свою очередь, это прямо влияет на возможность возникновения более общих рисков, в частности финансовых, правовых, операционных, коммерческих и т.д., так как фискальные риски связаны с ними всеми.

С излишними рисками, избежать которых позволяет, в частности, объединение страховых фондов, связано и снижение инвестиционной привлекательности предприятий, в том числе и машиностроительной отрасли Украины, особенно для иностранных инвесторов. Кроме того, вследствие финансовой нестабильности, обусловленной такими рисками, снижается устойчивость отношений с контрагентами предприятий.

При введении единого социального взноса было бы целесообразным уменьшить общую сумму начисляемых процентов взноса. На сегодняшний день суммарный размер взносов по всем фондам для предприятий в среднем составляет 37% от заработной платы работников. Целесообразно же снизить эту ставку до 20-27% в зависимости от размера заработной платы (прогрессивная шкала) и соответствия с классификацией профессиональных рисков, например, на заработную плату до 5000грн.–27%, от 5000грн. до 10000грн.–23%, больше 10 000грн.–20%. Тогда будут создаваться благоприятные условия для выхода из «тени» предприятий, практикующих «зарплаты в конвертах», что, в свою очередь, создаст предпосылки для снижения рисков предприятий, которые возникают вследствие уклонения от уплаты налогов. Это будет стимулировать, по казахстанскому опыту не только легализацию зарплаты, но и ее абсолютный рост на предприятиях, что в конечном счете приведёт к увеличению доходной части бюджетных фондов Украины.

Предложенный вариант совершенствования фискального законодательства будет эффективнее, чем рассматриваемый сейчас в Верховной Раде Украины законопроект об индикативной заработной плате. Согласно этому проекту удержания по страховым фондам планируется не только не объединять, но ещё и рассчитывать не от фактического размера заработной платы, а от условной ее величины: для большинства работников – на уровне не ниже двух, для бухгалтеров – трех, для директоров – пяти минимальных заработных плат. Это противоречит всем базовым принципам налогообложения, так как получается, что начисления будут осуществляться не на заработную плату, а на численность работников умноженную на два, плюс на директора и на бухгалтера еще четыре (3+5-2-2) с

умножением полученного выражения на размер минимальной заработной платы. Это приведет к тому, что на предприятиях начнут сокращать номинальную численность работников. Того, кого не устроит вариант работы без официального трудоустройства, ожидает пополнения ряды безработных, а так как в условиях экономического кризиса альтернативное трудоустройство вряд ли предвидится, то и желающих уйти тоже практически не будет, что обусловит всех работать даже без официального трудоустройства. Это, в свою очередь, повлечет существенное уменьшение поступлений в фонды. ФССБ из-за большого роста числа безработных сначала ощутит острую нехватку средств для выплат, а потом и вовсе может обанкротиться.

Такие законопроекты лишний раз подтверждают тот факт, что в Украине налогообложение сегодня не выполняет стимулирующей функции, то есть, налоги как таковые не осуществляют экономического стимулирования производства, в частности, – трудоёмкой и поэтому зарплатоёмкой машиностроительной отрасли, что связано с их излишней сложностью и запутанностью.

Снизить эту сложность и призвано предложение объединить страховые фонды, предполагающее при этом использовать в качестве базы начислений фактическую, а не условную заработную плату, с возможным увеличением суммы, сверх которой не начисляются страховые взносы, что позволит сделать налогообложение для всех равным – от вахтера до олигарха. Тогда упрощение процедуры и унификация уплаты взносов в фонды общегосударственного страхования явится эффективным мероприятием для государства, поскольку минимизируются налоговые риски и понижается налоговое давление без ущерба для бюджетных фондов.

Список литературы: 1. *Доронин Е.* Государство как генератор налоговых рисков // Журнал «Финансы» № 37 (78) 4-10 октября 2004, с. 42 – 48. 2. *Десятников О.М.* Мониторинг налоговых рисков: [навч. посіб.] – Тернополь: «Воля», 2005. – 216 с. 3. *Иванов Ю.Б.* Налоговый менеджмент: [учеб. пособие] / *Иванов Ю.Б., Карпова В.В., Карпов Л.Н.* – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2006. – 488 с. 4. *Карпов Л. Н.* Понятие и сущность налоговых рисков. // Управление развитием. – 2005. – № 2. – С. 59-60. 5. Социальное страхование и миф о сверхвысоких социальных налогах в Украине, <http://www.imperia.net.ua/fullscreen3024n.html> 6. Налоговая введет единый социальный налог, – <http://www.prostobank.ua/layout/set/> 7. Народные

избранники предлагают установить единый социальный налог в размере 20%, – <http://akcyz.com.ua/news/alcohol/6254.html> 8. *Щербак Н.* Каким может быть единый социальный налог // газета «Частный предприниматель» № 20, октябрь 2006 9. В Украине предлагается ввести единую систему сбора и учета взносов на общеобязательное государственное социальное страхование, – <http://news.liga.net/news/N0621122>. 10. *Кириш А.В.* Экономическое электричество // Журнал «Бухгалтер» №30(510) август(2) 2009г. 11. *Лукашова Г.* Соседские «соцки», – <http://www.business.ua/i487/a11734>

Поступила в редколлегию 14.04.10

УДК 620.91/98

О.В. МОГИЛКО, аспірантка, НТУ «ХП»

АНАЛІЗ СТАНУ І ПЕРСПЕКТИВ РОЗВИТКУ НЕТРАДИЦІЙНИХ І ВІДНОВЛЮВАНИХ ДЖЕРЕЛ ЕНЕРГІЇ УКРАЇНИ

The present situations and the prospects of alternative energy progress all over the world and in Ukraine particularly are analyzed. The necessity of development of alternative and renewable energy sources (NVDE) in Ukraine for improvement of energy efficiency, security and environmental issues is displayed and proved. The conclusions and priority actions to address indicated problems are identified and presented.

В статье проанализировано современное состояние и перспективы развития альтернативной энергетики в мировом масштабе и в Украине в частности. Обоснована необходимость развития нетрадиционных и восстанавливаемых источников энергии (НВИЭ) в Украине для повышения уровня энергетической эффективности, энергетической безопасности и решения экологических проблем. Сделаны выводы и определены первоочередные мероприятия для решения поставленных проблем.

Актуальність проблеми даної статті визначається зростаючим інтересом до нетрадиційних, в першу чергу поновлюваних та екологічно чистих джерел енергії, що пов'язано з катастрофічним зменшенням запасів традиційних енергетичних ресурсів та погіршенням загальної екологічної ситуації.

Сьогодні низька енергоефективність стала одним з основних чинників кризових явищ в українській економіці. На даному етапі висока енергоємність ВВП в Україні є наслідком суттєвого технологічного відставання більшості галузей економіки від рівня розвинутих країн, незадовільної галузевої структури національної економіки, недостат-

ньої кількості іноземних інвестицій, нерозвинутістю інноваційної діяльності, що обмежує конкурентоспроможність національного виробництва і дуже впливає на економіку – особливо за умов її зовнішньої енергетичної залежності. На сьогоднішній день освоєння нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії (НВДЕ) слід розглядати як важливий фактор підвищення рівня енергетичної ефективності, енергетичної безпеки та зниження антропогенного впливу енергетики на довкілля.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Вимоги щодо необхідності розробки і реалізації програми державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлювальних джерел енергії містяться у Законі «Про альтернативні джерела енергії» [2], Указі Президента України «План заходів щодо забезпечення енергетичної безпеки України» [3], Постанові КМУ «Про роботу центральних органів виконавчої влади із забезпечення економічного і соціального розвитку регіонів» [4]. Дослідженнями вчених-економістів О.І. Амоші, Й.М. Петровича, І.В. Алексєєва, Г.Р. Коцепа [5-7] встановлено, що розвиток промисловості України, в тому числі енергозаощаджувальних технологій, можливий шляхом переходу до інноваційної моделі розвитку економіки лише через постійне впровадження інноваційних проектів.

Мета роботи. Аналіз сучасного стану і перспектив розвитку альтернативної енергетики у світовому масштабі та Україні зокрема, а також обґрунтування необхідності розвитку НВДЕ в Україні для підвищення рівня енергетичної ефективності, енергетичної безпеки та вирішення екологічних проблем.

Викладення основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши розвиток НВДЕ України, можна зазначити, що технічно досяжний річний енергетичний потенціал НВДЕ України в перерахунку на умовне паливо становить біля 79 млн. т у.п. Економічно досяжний потенціал цих джерел за базовим сценарієм складає 57,7 млн. т у.п., в тому числі відновлювальних природних джерел енергії – 35,5 млн. т у.п., позабалансових (нетрадиційних) – 22,2 млн. т у.п. На даний час цей потенціал використовується недостатньо. Частка НВДЕ в енергетичному балансі країни становить 7,2% (6,4% – позабалансові джерела енергії; 0,8% – відновлювальні джерела енергії) [9].

Таблиця 1

Показники розвитку використання НВДЕ за основними напрямками освоєння (базовий сценарій), млн. т у.п./рік

Напрями освоєння НВДЕ	Рівень розвитку НВДЕ по роках			
	2005	2010	2020	2030
Позабалансові джерела енергії, всього.	13,85	15,96	18,5	22,2
у т.ч. шахтний метан	0,05	0,96	2,8	5,8
Відновлювані джерела енергії, всього, у т.ч.	1,661	3,842	12,054	35,53
Біоенергетика	1,3	2,7	6,3	9,2
Сонячна енергетика	0,003	0,032	0,284	1,1
Мала гідроенергетика	0,12	0,52	0,85	1,13
Геотермальна енергетика	0,02	0,08	0,19	0,7
Вітроенергетика	0,018	0,21	0,53	0,7
Енергія довкілля	0,2	0,3	3,9	22,7
Всього	15,51	19,83	30,55	57,73

Перспективними напрямками розвитку НВДЕ в Україні є: біоенергетика, видобуток та утилізація шахтного метану, використання вторинних енергетичних ресурсів (ВЕР), вітрової і сонячної енергії, теплової енергії довкілля, освоєння економічно доцільного гідропотенціалу малих річок України. На базі відновлювальних джерел вагомий розвиток отримують технології одержання як теплової, так і електричної енергії [11].

На сьогодні найбільш швидкими темпами здатна розвиватись біоенергетика. Очікується, що енергетичне використання всіх видів біомаси здатне забезпечити щорічно заміщення 9,2 млн. т у.п. викопних палив на рівні 2030 року, в тому числі за рахунок енергетичного використання залишок сільгоспкультур, зокрема, соломи – 2,9 млн. т у.п., дров та відходів деревини – 1,6 млн. т у.п., торфу – 0,6 млн. т у.п., твердих побутових відходів – 1,1 млн. т у.п., одержання та використання біогазу – 1,3 млн. т у.п., виробництва паливного етанолу та біодизеля – 1,8 млн. т у.п. Загальний обсяг інвестицій у розвиток біоенергетики складе до 2030 року близько 12 млрд. грн.

Головними напрямками збільшення використання позабалансових джерел енергії є видобуток та утилізація шахтного метану, ресурси якого в Україні є значними. Використання метану для виробництва тепла та електроенергії забезпечить заміщення 5,8 млн. т у.п. первинної

енергії на рівні 2030 року, близько 1 млн. т у.п. – на рівні 2010 року, водночас поліпшиться екологічний стан і стан безпеки у вуглевидобуванні. Поряд з цим, передбачається подальше збільшення використання природного газу малих родовищ, газоконденсатних родовищ і попутного нафтового газу для виробництва електроенергії і тепла. Обсяги видобутку цих ресурсів оцінюються в 200 тис. у.п. у 2005 р. і 830 тис. у.п. у 2030 р. Передбачається виробництво електроенергії за рахунок надлишкового тиску доменного та природного газів до 1,3 млрд.кВтг у 2030 році. Економічно доцільним є використання горючих газів промислового походження. Залучення теплоти доквілля за допомогою теплових насосів і термотрансформаторів є одним із найбільш ефективних та екологічно чистих напрямів розвитку систем низькотемпературного теплопостачання, який має значне поширення у світовій енергетиці. Ресурси акумульованої в доквіллі низькопотенційної теплоти, що можуть використовуватися у теплонасосних системах теплопостачання України, перевищують існуючі та перспективні потреби в тепловій енергії. Економічно доцільні для використання ресурси низькопотенційної теплоти природного і техногенного походження, що можуть утилізуватися тепловими насосами, оцінюються у 22,7 млн.т у.п. на рівні 2030 року. Передбачається збільшити обсяги використання потенціалу вітроенергетики з 0,018 млн. т у.п. у 2005 році до 0,7 млн. т у.п. у 2030 році. Розвиток вітроенергетики має базуватися на світових досягненнях в цій сфері з врахуванням екологічних вимог і з максимальним використанням вітчизняного науково-технічного і виробничого потенціалу [12].

В останні роки в світі інтенсивно розвивається сонячна енергетика. В 2005 р. світове виробництво кремнієвих перетворювачів сонячної енергії досягло 1,8 ГВт, а в 2030 р. Європа планує освоїти виробництво 200 ГВт сонячних модулів із значним зниженням вартості виробленої електроенергії. Україна має напрацьовані технології випуску сонячних модулів, які здійснюють перетворення сонячної енергії в електричну з допомогою фотоперетворювачів на основі полікристалічного кремнію, і експортує їх в Європу [10]. Українські компанії при належному фінансуванні можуть за 1-2 роки освоїти серійний випуск крупних партій сонячних фотомодулів, суттєво знизити питомі витрати кремнію

і вартість електроенергії. Мала гідроенергетика є технологічно освоєним способом виробництва електроенергії із невисокою собівартістю. В 2030 році на малих ГЕС планується виробити 3,34 млрд. кВт. Розвиток цього напрямку потребує інвестиційних вкладень біля 7 млрд. грн. Відповідно до такого сценарію, виробництво електроенергії з використанням інших відновлювальних джерел має збільшитись з 51 млн. кВт у 2005 р. до 2,1 млрд. кВтг у 2030 р. [1].

Загальний обсяг інвестицій у розвиток НВДЕ із заміщенням понад 57 млн. т у.п. складе біля 60,0 млрд. грн. При цьому частка НВДЕ в загальному паливно-енергетичному балансі країни може зрости до 19% на рівні 2030 року. Очікується швидкий розвиток використання НВДЕ, відповідні технології яких вже освоєні в Україні (позабалансові джерела енергії, пряме спалювання відходів деревини та виробництва сільськогосподарських культур, виробництво низькопотенційної теплової енергії сонячними тепловими установками тощо) і впровадження яких є економічно ефективним.

Висновки. В результаті отримано:

1) НВДЕ є потенційно економічно ефективними, але в країні відсутній достатній для промислового застосування досвід масштабної промислової експлуатації (геотермальна енергетика, використання тепла доквілля, газифікація відходів деревини, рослинних залишків, твердих побутових відходів тощо). Передбачається розроблення дослідних зразків в межах „Програми державної підтримки розвитку нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики», для реалізації пілотних проектів і подальшого впровадження таких технологій у промислових масштабах.

2) Підтримки, перш за все в наданні пільгових інвестицій, потребує розвиток таких НВДЕ, як вітроенергетика, сонячна електроенергетика, переробка відходів тваринництва та птахівництва, каналізаційних стоків з отриманням енергетичного ефекту, мала гідроенергетика, виробництво біопалива тощо.

3) Також розвиток НВДЕ потребує законодавчого створення сприятливих умов інвестування та відповідної державної підтримки розробки та запровадження конкурентноспроможних технологій та

зразків обладнання, впровадження їх у виробництво і на їх основі подальшого розширення масштабів використання нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії, забезпечення вільного доступу до електромереж виробникам енергії з НВДЕ.

4) При вирішенні проблем пов'язаних із розвитком НВДЕ в Україні, прогнозований рівень розвитку НВДЕ забезпечить значний ефект скорочення використання традиційних джерел енергії, викидів шкідливих та парникових газів. Він відповідає кращим показникам, досягнутим у світовій практиці, принципам Зеленої книги щодо перспективного рівня використання НВДЕ у країнах – членах Європейського союзу.

Список літератури: 1. *Стронський Л.М.* Сонячна енергія – єдина альтернатива негетропійного енергозабезпечення // Матеріали другої науково-практичної конференції «Нетрадиційні і поновлювальні джерела енергії як альтернативні первинним джерелам в регіоні»: Зб. наук.статей. – Львів: ЛьЦНТЕІ, 2003. – С.83-87. 2. Закон України «Про альтернативні джерела енергії» від 20.03.2003р. №555-IV // Відомості Верховної ради України. 2003р. 3. Указ Президента України «План заходів щодо забезпечення енергетичної безпеки України» від 27.12.2005р. №1863. 4. Постанова Кабінету Міністрів України «Про роботу центральних органів виконавчої влади із забезпечення розвитку регіонів» від 03.10.2006р. №1376. 5. *Алексеев І.Г., Оленець А.Г.* Стратегічні напрямки інноваційного розвитку підприємств в Україні // Вісн. НУ «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: Етапи становлення та проблеми розвитку. – 2005. – № 527. – С.232-236. 6. *Петрович І.М., Мороз Л.І.* Оцінка інноваційної діяльності підприємств у ринкових умовах господарювання // Вісн. НУ «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2005. – № 533. – С.3-11. 7. *Конець Г.Р.* Інноваційні процеси у сфері енергоефективності в Україні // Вісн. НУ «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2005. – № 533. – С.36-41. 8. White Paper for a Community Strategy and Action Plan, COM (97) 599 final 26/11/1997. 9. Refocus Weekly, Paris, France, April 27. 10. The Direction on Electricity Production from Renewable Energy Sources, 2001/77/EC. 11. Green Paper, COM (2000), 469 final, 26 July 2000. 12. Green Paper, COM (2005), 265 final, 22 July 2005.

Поступила в редколлегию 22.04.10

УДК 336/77 (477)

А.В.НЕПРАН, канд. екон. наук, доц., г. Харьков

ВЛИЯНИЕ ИНФЛЯЦИОННОГО ПРОЦЕССА НА ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА В УКРАИНЕ

В статье рассматриваются структурные сдвиги в промышленном производстве Украины, обусловленные инфляционным ростом. Дается сопоставительный анализ влияния инфляции на изменение структуры отраслей обрабатывающей промышленности.

In the article structural changes are examined in the industrial production of Ukraine under influence of inflationary price advance. The comparable analysis of vliyani inflation is given on the changes of structure of industries of manufacturing industry

Вступление. В современных условиях инфляция является важным каналом перераспределения капитала. Отрасли с более высокими темпами роста цен осуществляют принудительное изъятие части капитала из других отраслей, что ведет не к сглаживанию, а к усилению диспропорций. Если при общем росте цен более быстрыми темпами растут цены на продукцию старых отраслей, то этим самым как бы «консервируется» сложившаяся структура национальной экономики, стимулирующая лишь дальнейший рост цен.

Постановка проблемы. В начале XXI века Украина столкнулась с рядом сложных проблем, оказавших существенное влияние на темпы экономического роста, на направление и ход структурных сдвигов в экономике, а также на развитие социально-политических процессов. Важнейшее место среди них занимает инфляция. Хотя в 2001–2003 гг. в Украине наблюдались низкие темпы инфляции, тогда как в последующем экономическое развитие происходило при сохранении высоких темпов роста потребительских цен (свыше 10 % в год). При этом подчеркивалось, что поддержание начавшегося подъема экономики в значительной мере будет зависеть от эффективности антиинфляционных программ. Важнейшими элементами этих программ являются замораживание заработной платы, повышение тарифов на коммунальные

услуги, увеличение косвенных налогов, жесткая денежно-кредитная политика.

Проблемам изучения инфляционных процессов и их влияния на развитие экономики посвящены работы В. Гейца, Б. Квасюка, А. Чухна, Ю. Рубана, А. Золотарева, А. Амоши и др. Анализируя тенденции структурной перестройки экономики, В. Геец, Ю. Рубан, Н. Якубовский, В. Новицкий, Ю. Киндзарский отмечали, что мощным фактором, усиливающим диспропорции между структурой производства и потребностями развития экономики, является хроническая инфляция [1–3]. Результаты расчетов, проведенных в Институте экономики и прогнозирования НАН Украины свидетельствуют, что практически с конца 2003 г., а в основном — с 2004 г., инфляция была, по сути, главным источником снижения ценовой конкурентоспособности экономики Украины [1, с. 9]. На нынешнем этапе одним из основных ограничений для динамичного инновационного развития отечественной промышленности со стороны факторов производства, отмечали А. Амоша, В. Вишневецкий, Л. Збаразская, является рост цен [4, с. 12].

Повышенное внимание украинских экономистов к анализу инфляционных процессов под влиянием различных факторов, и прежде все с изменением цен на энергетические товары, связано с негативным влиянием этого процесса на направление структурной перестройки в Украине, в особенности в такой жизненно важной сфере народного хозяйства, как промышленности.

Определенную проблему представляет вычленение инфляции из общего количества факторов, оказывающих влияние на структурные изменения. Следует иметь в виду, что исследование инфляционного процесса на изменение структуры промышленного производства в чистом виде затруднено, ибо «все экономические законы являются лишь

выражением постепенно прокладывающих себе путь и взаимно перекрещивающихся тенденций» [5].

Методология. Инфляционный рост цен, ведя к изменению совокупного спроса в сторону увеличения доли непроизводительного потребления, оказывает влияние на структуру производства, в том числе и промышленности. Инфляция подрывает стимулы к массовому обновлению капитала на новой технической основе, так как мало прогнозируемым становится уровень прибыли в связи с ростом трудностей определения разницы между величиной издержек производства и оптовых цен. Следствием этих процессов является повышение степени риска и неопределенности при проведении инвестиционной политики, включающей в себя составным моментом техническое перевооружение производства, замедление хода перестройки промышленного производства. Последнее в свою очередь сказывается на темпах экономического роста, положении той или иной страны в системе международной торговли.

Взаимосвязь динамики изменения структуры промышленного производства и инфляционного процесса можно проследить на основе следующих данных (табл. 1).

Таблица 1.
Динамика объема производства и оптовых цен по отраслям промышленности Украины в 2001–2008 гг., темпы прироста, %

Отрасли промышленности	2006 г. к 2005 г.		2007 г. к 2006 г.		2008 г. к 2007 г.	
	тем п роста	коэффициент опережения	тем п роста	коэффициент опережения	тем п роста	коэффициент опережения
Вся промышленность						
производство	6,2		10,2		-3,1	
цены	9,6		19,5		35,5	
Металлургия						
производство	8,9	1,44	8,3	0,81	-	3,42
цены	8,6	0,90	24,5	1,26	10,6	47,7
Химическая и нефтехимическая промышленность						
производство	3,2	0,52	6,2	0,61	-6,2	2,00
цены	11,2	1,17	13,7	0,70	35,7	1,01
Машиностроение и металлообработка						
производство	11,8	1,90	28,6	2,80	8,6	-2,77
цены	9,9	1,03	9,9	0,51	20,0	0,56
Текстильная промышленность						
производство	-4,8	-0,77	-0,3	-0,03	-6,0	1,94
цены	6,8	0,71	6,8	0,35	13,0	0,37
Пищевая промышленность						
производство	10,0	1,61	10,0	0,98	-0,9	0,29
цены	14,0	1,46	14,0	0,72	27,5	0,77

Из данных, приведенных в табл. 1, следует, что в отраслях с более низкими темпами инфляционного роста цен наблюдались более высокие темпы роста производства. Это касается как общего роста цен на про-

дукцию промышленности, так и динамики изменения цен на продукцию отдельных отраслей. При росте цен на промышленную продукцию в 2007 г. на 19,5 % цены на продукцию машиностроения возросли на 9,9 %. Характерной особенностью динамики роста цен в Украине были: опережающий по сравнению с ростом цен на промышленные товары в целом рост цен на продукцию химической промышленности и металлургии и более низкие темпы роста в машиностроении и текстильной промышленности. В 2007 г. по сравнению с 2006 г. цены производителей в этих отраслях выросли соответственно на 13,7, 24,5, 9,9, 14,0 и 6,8 %. Даже в условиях экономического спада в 2008 г. во всех отраслях наблюдался рост цен. Высокие темпы роста цен на продукцию машиностроения и химической промышленности обнаружили тенденцию к росту по сравнению с предкризисными годами, что в значительной мере замедлило обновление основного капитала в отраслях, потребляющих продукцию этих отраслей, оказало негативное влияние на ускорение инвестиционного процесса, совершенствование структуры производства, а следовательно, и на эффективность производства.

Оценка влияния инфляционных процессов на изменение структуры промышленного производства осуществлялась на основе методов анализа взаимосвязи показателей структуры в базисном и текущем году и темпов роста отдельных его частей целого. В основе этих методов, как отмечал Л. Казинец, лежит взаимосвязь удельных весов частей целого в базисном и текущем периодах и темпов роста объема этих частей [6, с. 139].

При анализе влияния инфляционных процессов на структурные сдвиги в общественном производстве необходимо иметь в виду и то обстоятельство, что, если цена продукта повышается, то из сферы обращения присваивается часть капитала, которая не была авансирована. «Она не представляет собой органической части капитала, авансированного на процесс производства, и потому, если производство не расширяется, образует выделившийся денежный капитал» [7].

Существенное влияние инфляционный рост цен оказал и на характер структурных сдвигов между различными отраслями обрабатывающей промышленности Украины. О степени изменения структуры промышленного производства можно судить на основе данных, харак-

теризующих изменение отраслевой структуры промышленности Украины (табл. 2).

Таблица 2.

Отраслевая структура промышленного производства (в фактических ценах и в ценах производителей 2006 г.)

	2006 г., фактически	2007 г.		2008 г.	
		фактически	в ценах 2006 г.	фактически	в ценах 2006 г.
Добывающая промышленность	8,9	8,6	8,3	10,1	8,3
Обрабатывающая промышленность	76,3	76,8	77,3	76,0	77,3
В том числе:					
машиностроение	12,7	14,1	14,9	13,9	16,7
металлургическая	24,5	24,9	24,1	25,0	22,2
химическая	6,7	6,4	6,5	6,4	6,3
легкая	1,0	0,9	0,9	0,8	0,9
пищевая	14,8	14,3	14,8	13,8	15,1
деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная	2,7	2,6	2,8	2,5	3,1

Рассчитано по: [8, 9]

За период с 2006 по 2008 г. физический объем производства в металлургии сократился на 3,2 %, в добывающей промышленности на 0,5 %, в то время как производство в общем машиностроении возросло на 39,7 %, в пищевой промышленности на 9,1 %. Различия в динамике роста объемов производства не в последнюю очередь было обусловлено различными темпами роста цен в этих отраслях. Неодинаковые темпы прироста оптовых цен на продукцию отраслей промышленности сказались и на изменении их удельных весов в общем объеме производства промышленной продукции в Украине. Так, удельный вес металлургии (в ценах 2006 г.) в общей структуре промышленного производства уменьшилась с 24,5 % в 2006 г. до 22,2 % в 2008 г., в то время как доля пище-

вой промышленности увеличилась с 14,8 % до 15,1 %, доля продукции машиностроения возросла с 12,7 до 16,7 %.

Очевидно, что приведенные данные не дают исчерпывающего представления о гибкости в изменении промышленного производства в целом, однако, по нашему мнению, они с достаточной степенью вероятности позволяют судить о направлении структурной перестройки промышленного производства. Поскольку изменение скорости инфляционных процессов оказывает значительное влияние на скорость оборота функционирующего капитала, это оказывает влияние на норму и структуру накопления, создает дополнительное напряжение на рынке денежного капитала вследствие роста объема спекулятивных операций. Результатом такого рода процессов являются значительные перемещения капитала, отражающиеся на ходе структурной перестройки экономики.

Вывод. Проведенный анализ позволяет сделать вывод том, что более высокие темпы роста цен в отраслях, определяющих направления технического перевооружения производства, создают неблагоприятные условия для структурной перестройки промышленного производства, снижают эффективность инвестиционной политики. Это, в свою очередь, увеличивает размеры капитала, необходимые «нормального» хода воспроизводственного процесса, способствует снижению эффективности накопления, так как при одной и той же норме накопления его эффективность в значительной степени будет зависеть от цены на факторы производства.

Список литературы: 1. Геец В. Макроэкономическая оценка денежно-кредитной и валютно-курсовой политики до и во время финансового кризиса // Экономика Украины. – 2009. – № 2. – С. 5–23. 2. Україна у 2008 р: щорічні оцінки суспільно-політичного та соціально-економічного розвитку: Монографія / За заг. ред. Ю. Г. Рубана. К.: НІСД, 2008. – 744 с. 3. Якубовский Н., Новицкий В., Киндзарский Ю. Концептуальные основы развития промышленности Украины до 2017 года // Экономика Украины. – 2007. – № 11. – С. 4–20. 4. Амоша А., Вишневицкий В., Збаразская Л. Промышленная политика Украины: ориентиры на среднесрочную перспективу // Экономика Украины. – 2009. – № 11. – С. 4–14. 5. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 38, с. 234. 6. Казинец Л. С. Темпы роста и структурные сдвиги в экономике (Показатели планирования и статистики). М.: Экономика, 1981. – 184 с. 7. Маркс К. и Энгельс Ф. Соч., 2-е изд., т. 24, с. 35. 8. Статистичний щорічник України за 2008 рік. Державний

комітет статистики; За ред. О. Г. Осауленка. – К.: „Консультант», 2009. – с. 112.
9. Статистичний збірник «Регіони України» 2009 р. Частина II. Державний комітет статистики України; За ред. О. Г. Осауленка. – К., 2009.

Надійшла до редакції 25.04 2010 р.

УДК 336.64

С.А. ПАНКОВ, канд. екон. наук, доц., СГУ, г. Ставрополь

АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ КАПИТАЛООБРАЗУЮЩИХ ИНВЕСТИЦИЙ НА РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Розглянуті методики аналізу впливу капітальних вкладень на показники розвитку підприємства. Акцентується увага на зрушенні циклу фінансово-господарського розвитку підприємства по відношенню до інвестиційного циклу, що показане на прикладі підприємства, яке діє. Виконано порівняння адекватності показників ефективності капітальних вкладень в розвиток підприємства.

The methods of analysis influencing the capital investments on the indexes of the enterprise development are considered. The displacement of financial and economic cycle of the enterprise development in relation to the investment cycle is emphasized, that is shown on example of on operating enterprise. The indexes of capital investments efficiency adequacy in the development of enterprise are compared.

Актуальность исследования влияния капиталобразующих инвестиций на уровень развития и результаты деятельности промышленного предприятия обусловлена необходимостью выбора адекватного аналитического инструментария, позволяющего оценить эффективность этого воздействия.

На настоящий момент времени можно выделить два основных подхода к оценке результатов инвестиционной деятельности на промышленном предприятии: во-первых, расчёт показателей эффективности на основе прогнозируемых денежных потоков, и, во-вторых, ретроспективный анализ фактических уровней показателей. Первый подход в основном применяется на прединвестиционном этапе при разработке бизнес-плана. Второй подход применяется в процессе выполнения текущего анализа эффективности инвестиционной деятельности на действующем предприятии, и, поэтому способен дать более точную оценку

взаимосвязи инвестиционного цикла и уровня развития предприятия. По нашему мнению, выбор аналитического инструментария наиболее сложен при использовании второго подхода, поэтому он заслуживает большего внимания.

Оценку эффективности инвестиционных проектов на основе расчёта денежных потоков предприятия рассматривают: В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, и др. [5]. Они раскрывают составляющие денежных потоков, однако не делают акцента на анализе особенностей инвестиционного и финансово-хозяйственных циклов. Теоретические и практические вопросы управления использованием капитала рассматривает И.А. Бланк, который выделяет показатели производительности капитала, вовлекаемого в производственный процесс. [2] Он так же показывает стадии функционирования производственного капитала, и его стоимостной цикл.

Методику анализа фактической эффективности инвестиционного проекта рассматривает Е.А. Кучарина [3]. Она даёт систему показателей и практические рекомендации по анализу эффективности предприятия.

Аналитическую сущность моделирования инвестиционного процесса по этапам его реализации рассматривает Е. М. Четыркин [6]. Он предлагает в процессе моделирования соотносить объёмные характеристики деятельности предприятия с инвестиционными расходами по этапам создания предприятия.

Подходы к оценке денежных потоков в инвестиционной деятельности кризисного предприятия рассматривает С. Ю. Балычев, эти денежные потоки соотносятся с этапами инвестирования и развития предприятия [1].

Процесс реального инвестирования с учётом налоговых последствий рассматривает М. Мамедова [4]. Она акцентирует внимание на стадиях инвестиционной деятельности предприятия и выборе системы показателей для оценки эффективности этого процесса.

Несмотря на достаточно детальное рассмотрение денежных потоков от инвестиционных проектов и показателей эффективности реальных инвестиций в разработках указанных авторов, не делается ак-

цент на сложность взаимосвязи инвестиционного и финансово-хозяйственного циклов, анализ которой требует совершенствования методического и аналитического инструментария.

Целью нашего исследования является установление взаимосвязи инвестиционного и финансово-хозяйственного циклов на фактических материалах промышленного предприятия, и степени адекватности применяемых аналитических методов.

Реальные (капиталобразующие) инвестиции в развитие промышленного предприятия играют ключевую роль на большинстве этапов его жизненного цикла. В процессе выполнения анализа следует выделять инвестиционный и финансово-хозяйственный циклы. Как показывает практика анализа развития действующих предприятий, фазы и продолжительность этих двух циклов обычно не совпадают между собой. Это связано как с особенностями инвестиционного цикла, так и, с различием инвестиционной и хозяйственной стратегии предприятия. Например, для крупных предприятий начало инвестиционного цикла связано с прединвестиционной фазой, на которой выполняются предварительные изыскания, разрабатывается проект. На этом этапе инвестор несёт долговременные расходы, а предприятия ещё нет. На второй, инвестиционной фазе выполняется капитальное строительство, инвестор вносит, основную, по своей величине сумму капитальных вложений, но хозяйственный цикл на предприятии начинается только после завершения этой фазы цикла. Третья фаза инвестиционного цикла совпадает с основной частью периода стабильной работы предприятия, который обычно делится на три фазы: наращивания объёмов производства (роста), стабилизации производственных показателей (стабильности), снижения производственных параметров (спада).

Основной целью осуществления инвестиционной деятельности на этом этапе инвестиционного цикла является обеспечение долговременного функционирования деятельности предприятия. В периоды снижения уровней результативных показателей возникает потребность в реконструкции или модернизации предприятия. На этом этапе инвестиционный проект должен окупить себя и принести доход, поэтому инвестор минимизирует свои затраты. На последней фазе инвестиционного цикла

происходит ликвидация предприятия, и оно уже не действует. Поэтому при расчёте и анализе показателей эффективности инвестиций необходимо учитывать фазы жизненного цикла. Эффективность инвестиций, как и их влияние на развитие предприятия будут различными по периодам его деятельности.

В соответствии с выделенными нами фазами инвестиционного и финансово-хозяйственного циклов необходимо использовать различный инструментарий для оценке эффективности реальных инвестиций. Так, на прединвестиционной и инвестиционной фазах наиболее актуальным будет использование методов оценки эффективности инвестиционных проектов: а именно расчёт приведенных денежных потоков, их сопоставление между собой. После завершения создания предприятия наиболее актуальными, по нашему мнению, методами анализа эффективности инвестиционных проектов будет ретроспективный анализ показателей эффективности, таких как абсолютный и относительный эффект от капитальных вложений в производство. Также на этом этапе актуально прогнозирование влияния хозяйственного цикла на уровень эффективности реальных инвестиций. На завершающем этапе хозяйственного цикла предприятия важен анализ суммарного экономического эффекта полученного за весь период деятельности предприятия и возможности его повышения за счёт ликвидации или последующей модернизации предприятия.

В качестве объекта исследования нами было выбрано промышленное предприятие, занимающееся добычей общераспространенных строительных материалов ООО «Стройматериалы». Особенности цикла инвестирования является то, что разведка месторождения и первоначальное его освоение были осуществлены за счёт государственных капитальных вложений. Эти вложения осуществлялись с 1990 по 1994 год. От проектной стоимости капитальных вложений было инвестировано не более 30%, затем, исходя из данных отчётности предприятия, вся их сумма была списана. Эти капитальные вложения мы относим к прединвестиционному этапу. С 1995 по 1997 год инвестирование строительства предприятия в незначительных объёмах выполнялось одной из крупных энергетических компаний, а затем с 1998 по 2004 год со-

здание предприятия активно инвестировалось международной компанией. Эти два периода мы относим к инвестиционному циклу и активному строительству предприятия. Выпуск промышленной продукции начался с 2002 года. С 2004 года имеется бухгалтерская отчетность по предприятию. Динамика годовых сумм капитальных вложений за последние 18 лет представлена на рисунке 1.

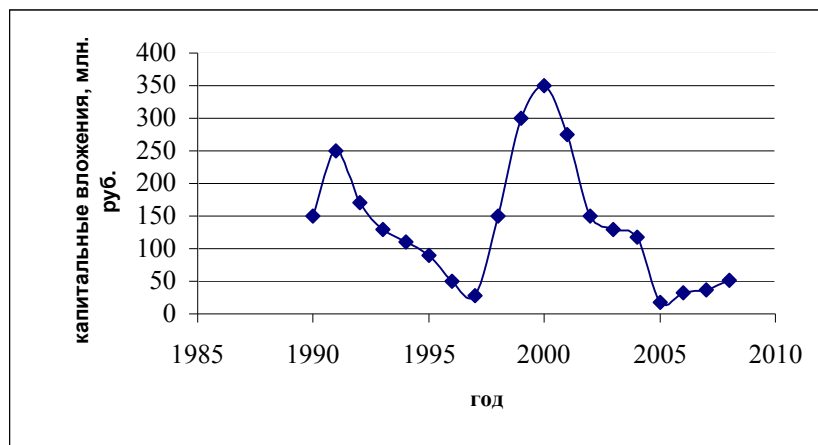


Рис. 1. Динамика капитальных вложений в создание и развитие ООО «Стройматериалы»

Уровни вложения инвестиций отражают этапы инвестиционного цикла. Завершающий его этап приходится на 2004 – 2008 годы, когда объем капитальных вложений незначительно превышал сумму амортизационных отчислений, либо был ниже их. Этот этап инвестиционного цикла мы относим к постинвестиционному этапу. С 2004 года появляются чистые притоки в виде положительной величины суммы прибыли после налогообложения и амортизационных отчислений, наступает этап эксплуатации инвестиционного объекта. Динамика инвестиционных вложений с 1995 по 2008 год, выручки с 2002 по 2008 год, и прибыли с 2004 по 2008 год представлена на рисунке 2.

До выполнения анализа все стоимостные показатели нами были приведены в сопоставимый вид к уровню цен на 01.01.2010 года путем

их индексирования, на индексы цен производителей в строительстве по Ставропольскому краю (взяты с сайта – www.stavstat.ru).

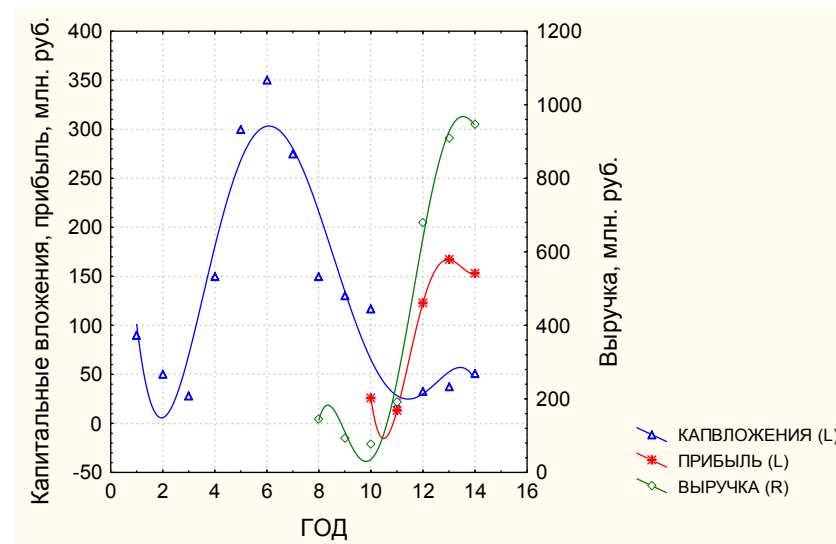


Рис. 2. Динамика капитальных вложений, выручки и прибыли ООО «Стройматериалы» с 1995 по 2008 гг.

Как видим, результаты финансово-хозяйственного цикла в виде выручки смещены на 7 лет от аналогичных по интенсивности этапов инвестиционного цикла. Причём цикл финансово-хозяйственного развития предприятия не был завершён, а уровень выручки находился на максимальном уровне. Инвестиционный цикл был завершён к 2005 году. Для проверки этой гипотезы нами были рассчитаны коэффициенты кросс-корреляции со смещением выручки относительно инвестиционного цикла от 6 до 8 лет. Показатели кросс-корреляции рассчитывались нами на основе ранговой корреляции Спирмена, применяемого к малым выборкам. Для смещённого ряда выручки на 6 лет относительно начала инвестиционного цикла получен коэффициент корреляции 0,829, с уровнем значимости 0,042, т.е. имеется тесная прямая связь. Для лага равного 7 годам значение коэффициента кросс-корреляции составило 0,893, с уровнем значимости 0,007. То есть наблюдается еще более тесная прямая связь между смещенными уровнями выручки и

текущих капитальных вложений. Для лага равного 8 лет коэффициент корреляции составил 0,469, при уровне значимости 0,289, т.е. тесная связь отсутствует. Аналогичная связь наблюдается между смещенными уровнями объемов производства продукции, и текущими капитальными вложениями, при этом величина коэффициента кросс-корреляции составила 0,786, при уровне значимости 0,036. Таким образом, рост объемов производства смещенный на 7 лет имеет тесную связь с объемом капитальных вложений. Это наглядно представлено на рисунке 3.

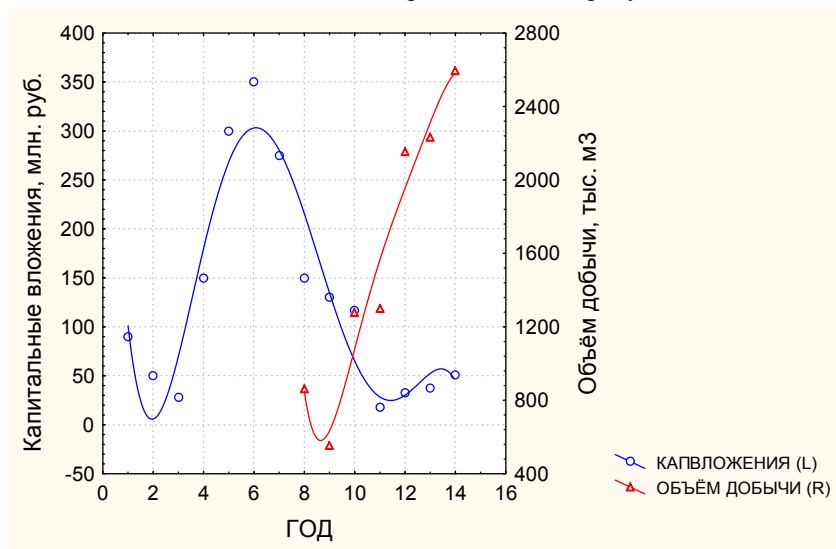


Рис. 3. Динамика капитальных вложений и объемов добычи полезного ископаемого ООО «Стройматериалы» с 1995 по 2008 гг.

Для величины прибыли смещение составляет 8 лет относительно начала инвестиционного цикла. При этом коэффициент ранговой кросс-корреляции составил 0,9, уровень значимости 0,037. Средние темпы роста составили: для капитальных вложений с 1995 по 2001 год – 120,5%; для объема добычи, смещенного на 7 лет (с 2002 по 2008 год) – 120,2%; для выручки, за этот же период, – 136,7%; для прибыли за последние 5 лет – 155,8%, выручки – 186,6%. Это говорит об ускорении роста результирующих показателей.

На конец 2008 года, т.е. через 13 лет после начала инвестиционного цикла накопленная сумма прибыли и амортизационных отчислений составила 482 млн. руб. или около 30% суммы накопленных капитальных вложений. То есть к этому моменту времени инвестиции не окупались. Однако высокие темпы роста прибыли позволяют предположить, что при их сохранении вся сумма первоначальных инвестиций окупится приблизительно через 8,3 года. По первоначальному технико-экономическому обоснованию инвестиционный проект должен был окупиться за 7,7 года, т.е. проектный уровень эффективности капитальных вложений был принят на уровне 13%. Фактический уровень эффективности капитальных вложений с 2004 по 2008 год рос с 2 до 9%, с максимумом в 2007 году – 11%. Средний уровень эффективности, рассчитанный нами на основе среднегодовых чистых денежных потоков, и средних значений суммарных капиталовложений составил 8,9%, т.е. средний срок окупаемости проекта при таких доходах должен составить 11,3 лет, что существенно выше проектного уровня. Соотношение стоимости основных средств и капиталовложений постоянно уменьшалось за счет амортизации с 73% в 2003 году до 28% в 2008 году. В соответствии с этим росла расчетная норма прибыли по отношению к средней величине балансовой стоимости основных средств с 3% в 2004 году, до 31% в 2008 году. Выручка к общей сумме капитальных вложений за этот период также росла с 5% до 59%, что отражает бурное развитие предприятия за данный период. Наблюдалось снижение прироста удельных капиталовложений с 1,5 руб. до 0,05 руб. на 1 руб. выручки, что отражает снижение инвестиционной активности и практически полное прекращение инвестиционного цикла. Прирост удельных капитальных вложений на единицу прироста годового объема продукции с 2004 по 2008 год сократился в 4,6 раза: с 92 до 20 руб. на 1 м3. Доля амортизационных отчислений в стоимости основных фондов росла с 2004 года по 2008 год с 6 до 10%, с максимумом в 2007 году – 13%, что отражает достаточно высокий уровень начисляемого износа основного капитала. Предельная производительность капитала (выручка к приросту капиталовложений) с 2004 по 2008 год резко рос-

ла: с 0,67 руб. на 1 руб. до 18,5 руб. на 1 руб. с максимумом в 2007 году – 24,3 руб. на 1 руб.

Таким образом, максимальный уровень эффективности инвестиций, в течении анализируемого периода, был пройден в 2007 году, что также хорошо согласуется с суммой чистого денежного потока. Также в этом году сумма выручки превысила сумму капитальных вложений за весь период деятельности предприятия. На основе проведенного анализа можно сделать следующие выводы: уровни показателей инвестиционной активности (капиталовложений) в среднем на 7-8 лет опережали уровни показателей финансово-хозяйственного развития предприятия (результативных показателей и относительных показателей эффективности); при разработке первоначального технико-экономического обоснования такая задержка реализации инвестиционного проекта не учитывалась. Следует выделить то обстоятельство, что спустя 13 лет после начала инвестиционного цикла суммарная величина прибыли и амортизации только на 30% покрыла сумму капитальных вложений в предприятие, а средняя эффективность приведенных капитальных вложений составила менее 9%.

Последние 5 лет наблюдался достаточно бурный рост результативных показателей деятельности предприятия, при сохранении которого за 3-4 ближайших года проект полностью окупится. Таким образом, если не принимать в расчёт задержку между началом инвестиционного цикла предприятия и циклом его финансово-хозяйственного развития 7–8 лет, то фактический срок окупаемости, рассчитанный на основе суммарных денежных потоков, должен составить менее 9 лет, т.е. примерно на 1 год больше проектного. Если произойдет снижение темпов роста результативных показателей – переход в фазу стабилизации развития предприятия, то срок окупаемости инвестиций может приблизиться к среднему сроку окупаемости – 11,3 года, начиная с 2004 года, что является нежелательным и отражает снижение уровня эффективности производственных инвестиций. Снижение уровня предельной отдачи, прибыли, и эффективности инвестиций в 2008 году по сравнению с 2007 годом свидетельствует о переходе к фазе стабилизации развития предприятия.

Исходя из выполненного анализа, на наш взгляд, следует сделать следующие выводы: проектные показатели среднего срока окупаемости и эффективности капитальных вложений не учитывают задержку начала реализации этого проекта, т.е. деятельности предприятия и поэтому являются лишь условными характеристиками; средняя фактическая эффективность капиталовложений и срок окупаемости не учитывают ускорение, а затем замедление роста фактических результативных показателей, отражающих фазы жизненного цикла предприятия, поэтому дают сглаженный – завышенный срок окупаемости инвестиционного проекта. Расчётные динамические показатели эффективности капитальных вложений, такие как относительные приросты выручки объемов и прибыли наиболее адекватно отражают уровни текущего развития предприятия, а именно фазы его жизненного цикла, существенная смена уровней этих показателей отражает переход от одной фазы жизненного цикла к другой.

Исходя из выполненного нами исследования, наиболее перспективным следует считать анализ фактических денежных потоков, приведенных к сопоставимому уровню с учетом периода задержки реализации этапа инвестиционного проекта, а в качестве показателей эффективности использовать динамические расчёты фактических относительных показателей эффективности капитальных вложений. Анализ, выполненный на основе предложенных нами подходов, отражает фактический уровень развития предприятия и эффективность капитальных вложений.

Список литературы: 1. Балычев С.Ю. Оценка денежных потоков в инвестиционной деятельности кризисного предприятия // Финансы и кредит.- М., 2007.- № 17 (257).- С. 30-33. 2. Бланк И.А. Управление использованием капитала.- К.: «Ника-Центр», 2000.- С. 21-44. 3. Кучарина Е.А. Инвестиционный анализ.- СПб.: Питер, 2007.- С. 148-155. 4. Мамедова Н. Реальное инвестирование с учётом налоговых последствий // Проблемы теории и практики управления.- М., 2008.- № 8.- С. 49-55. 5. Управление инвестициями: В 2-х т. Т. 2./ В.В. Шеремет, В.М. Павлюченко, и др.- М.: Высшая школа, 1998.- С. 129-137. 6. Четыркин Е.М. Финансовый анализ производственных инвестиций. – 2-е изд., испр. и доп.-М.: Дело, 2001. – С. 170-175.

Поступила в редколлегию 26.05.10

И.В. ТИМОШЕНКОВ, канд. экон. наук., проф. ХГУ «НУА»,
О.Н. НАЩЕКИНА, канд. физ.-мат. наук, НТУ «ХПИ»

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ ИЗДЕРЖЕК ПОЛУЧЕНИЯ ОБРАЗОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ УКРАИНЫ

Розглянута проблема вимірювання витрат, пов'язаних із здобуттям освіти. Показано, що існуюча в Україні практика статистичних спостережень доходів та видатків домогосподарств не дозволяє отримати достовірні дані щодо цих витрат. Запропоновані напрямки удосконалення системи вимірювання видатків здобуття освіти як в короткотерміновому періоді, так і в перспективі.

The problem of measuring the education related expenses is discussed. It is shown that the practice of statistical observation of household incomes and expenditures currently existing in Ukraine fails to provide valid data as to these expenses. The directions for the improvement of the system of measuring the education related expenses both in the short- and in the long-run are suggested.

Проблема корректного измерения и операционализации издержек и результатов функционирования больших социально-экономических систем – одна из наиболее сложных проблем экономической теории. В частности, эта проблема является весьма актуальной при изучении функционирования системы образования, и, несмотря на многочисленные исследования в этой сфере, еще далека от успешного решения. Данная проблема рассматривалась и продолжает рассматриваться преимущественно в русле неоклассической экономики, связанной с конструированием достаточно абстрактных моделей, которые вряд ли могут корректно объяснить реальные проблемы и феномены, имеющие отношение к формированию и динамике издержек образования. В то же время, практика государственного управления образованием – выработка образовательной стратегии, решения о финансировании образования и регуляторная политика в системе образования – должна базироваться на достаточно четких представлениях о том, какова структура издержек получения образования.

Таким образом, проблема измерения издержек в системе образования чрезвычайно актуальна, как и производная от нее проблема получения достоверной статистической информации относительно расходов домохозяйств, которые связаны с получением образования. Следует отметить, что проблема эта не является присущей только Украине, поскольку недостатки в системе статистических наблюдений феноменов и процессов образования отмечаются исследователями практически во всех странах за пределами ОЭСР [1].

Вместе с тем необходимо подчеркнуть, что именно для Украины эта проблема в настоящее время приобрела особую остроту, поскольку отсутствие достоверной информации о реальном состоянии и тенденциях развития образования существенно тормозит разработку научно обоснованных решений, которые крайне необходимы для выведения украинского образования из кризисного состояния.

Учитывая недостаточную разработанность проблемы измерения издержек в системе образования – эта проблема до настоящего времени еще не стала объектом целостного, предметного анализа ни в известной нам отечественной, ни в зарубежной научной литературе, а также исходя из ее практической значимости и актуальности, определим в качестве основных целей настоящей статьи анализ существующей в Украине практики измерения издержек, связанных с получением образования, и определение главных направлений совершенствования измерения этих издержек.

Итак, что собой представляют издержки в системе образования? В современных исследованиях, выполненных в традициях неоклассики, наиболее распространенной является классификация издержек, включающая три основных вида затрат, которые несут домохозяйства в процессе обучения [2]:

- прямые затраты – издержки, непосредственно связанные с процессом обучения (оплата обучения, расходы, связанные со сменой места жительства, оплата проживания в общежитии, расходы на приобретение учебников, канцтоваров и т.п.);

- упущенный заработок – доходы, которые могли бы быть получены учащимся за время его обучения в учебном заведении, но были им «упущены», так как в это время он только учился, а не работал;

- «моральный ущерб» – моральные издержки, связанные с преодолением трудностей в ходе получения образования, утомлением и истощением нервной системы (в связи с тем, что получение образования является трудным и часто неприятным занятием, из-за того, что миграция нарушает привычный образ жизни и т.п.). При этом, однако, остается неясным, могут ли быть решены в принципе, и, если да, то как, проблемы операционализации и измерения таких составляющих затрат, как «упущенный заработок» и «моральный ущерб».

В связи с этим целесообразно вспомнить о проблемах экономической теории, на которые указывал Ц. Грилихес в своей известной работе «Производительность, научно-технический прогресс и ограниченность данных»: «Мы стали заложниками «неизмеримости», неправильных измерений и нереалистичных ожиданий» [3]. Грилихес также отмечает, что наша неправильная интерпретация данных основывается на нашем невнимании к источникам данных, а это, в свою очередь, объясняет, почему мы так медленно продвигаемся вперед.

Дадим оценку сложившейся к настоящему времени в Украине практике статистического наблюдения расходов домохозяйств, связанных с получением образования. А далее попытаемся определить необходимые направления ее совершенствования – как в области стратегии (направленных на перспективу), так и в области оперативной деятельности (неотложные мероприятия, реализацию которых следовало бы начать незамедлительно).

К сожалению, существующая в настоящее время в Украине практика статистического наблюдения доходов и расходов домохозяйств не позволяет получить достоверную информацию об издержках, которые связаны с получением образования [4]. Государственное статистическое обследование домохозяйств, которое регламентируется приказами Госкомстата Украины № 415 от 30 июня 2004 г. и № 266 от 22 июня 2006 г., предусматривает заполнение участниками панели таких форм, как «Дневник текущих расходов домохозяйства», «Журнал квартальных

расходов», а также «Квартальный вопросник о расходах и доходах домохозяйства». При этом исследование расходов домохозяйств на образование с помощью этих форм предусматривает ответы лишь на весьма ограниченное количество вопросов и к тому же таких, в которых отсутствует необходимая детализация реального содержания этих расходов, например, «плата за обучение и уроки репетиторов в высших учебных заведениях: академии, университеты и т. п.»

Понятно, что такая методика наблюдения домохозяйств не позволяет получить достоверную информацию ни о реальной величине издержек, связанных с получением образования на всех его этапах (подготовка и поступление в учебное заведение, обучение, выпуск и получение соответствующего официального свидетельства об окончании учебного заведения), ни об их структуре (включая формальные и неформальные расходы домохозяйств на соответствующих этапах получения образования). Подобная методика наблюдений ведет к соответствующим результатам. Приведем данные государственной статистики об издержках получения образования в Харьковской области по состоянию на начало 2009 г., полученные с помощью вышеуказанных типовых форм статистического наблюдения [8]:

- ежемесячные издержки на образование в расчете на 1 домохозяйство Харьковской области: 29 грн. 34 коп.;

- удельный вес расходов на образование в структуре совокупных ежемесячных расходов в расчете на 1 домохозяйство Харьковской области: 1,1 %.

Насколько достоверной и полезной для принятия решений в сфере управления образованием является такая информация?

В качестве двух важнейших задач совершенствования организации статистического наблюдения расходов домохозяйств, связанных с получением образования, в Украине должны быть определены следующие.

Первая задача – разработка и реализация на региональном уровне альтернативной методики обследования домохозяйств, направленной на изучение образовательных проблем региона (включая не только анализ расходов, но и изучение результатов от получения обра-

зования через анализ заработной платы и других доходов лиц с разным уровнем образования, разной квалификацией и т. п.). Эта задача является оперативной и неотложной. Ее решение не нуждается в изменении действующего законодательства и не сопряжено с существенными финансовыми затратами. В то же время ее решение позволило бы незамедлительно получить конкретные практические результаты, а также подготовить почву для решения стратегической задачи.

Вторая задача – стратегическая – организация национальной системы экономического мониторинга системы образования, представляющего собой комплексную систему сбора, обработки и представления систематической информации об экономическом поведении участников рынка образовательных услуг. Мониторинг строится как многоуровневая система, которая базируется на потоках информации от субъектов рынка образовательных услуг: населения, образовательных учреждений и предприятий.

Таким образом, существующая в Украине практика статистического наблюдения доходов и расходов домохозяйств не направлена на получение исчерпывающей и достоверной информации о расходах, связанных с получением образования, о тенденциях их формирования и изменения. В краткосрочном периоде необходимо использование альтернативных методик, не сопряженное со значительными расходами, но повышающее достоверность информации, а стратегической задачей является организация национальной системы экономического мониторинга системы образования.

Список литературы: 1. Higher Education in the World 2006: The Financing of Universities. (Guni Series on the Social Commitment of Universities) / Global University Network for Innovation (GUNI). – Palgrave Macmillan, 2006. – XLVI, 330 p. 2. Покаместов И. Подсчитайте сами, насколько вам выгодна MBA // Обучение за рубежом. – 2000. – № 9. – С. 7 – 10. 3. Грилихес Ц. Производительность, научно-технический прогресс и ограниченность данных // Истоки: Экономика в контексте истории и культуры. – М.: ГУ ВШЭ, 2004. – С. 122 – 165. 4. Витрати та ресурси домогосподарств України (1999-2007 рр.) [Електронний ресурс] / Державний комітет статистики України. – 2009. – Груд. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>. 5. Структура сукупних витрат домогосподарств Харківської області (2000 – 2009 рр.). За даними вибіркового обстеження умов життя домогосподарств / Головне управління статистики у Харківській області. – 2009. – Груд. – 30 с.

УДК 330.115:658.1

В.Л.ТОВАЖНЯНСЬКИЙ, викладач, НТУ «ХП»

ФОРМУВАННЯ КОМПЛЕКСНОЇ СИСТЕМИ НАПРЯМКІВ ТА ЗАХОДІВ АНТИКРИЗОВОГО МЕХАНІЗМУ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Methodical approach is offered to forming of the system of антикризових measures on an industrial enterprise, the use of which allows to provide steady and stable development of enterprise.

Предложен методический подход к формированию системы антикризисных мероприятий на промышленном предприятии, использование которого позволяет обеспечить стойкое и стабильное развитие предприятия.

Антикризовий розвиток промислового підприємства залежить від безлічі самих різних факторів, які характеризують заходи по інноваційній політиці, ринкових перетвореннях, реструктуризації та реорганізації, фінансовій санації, системі управління підприємством тощо. Виходячи з цих посилок, на наш погляд, є доцільним провести генерацію як можна більшої кількості антикризових заходів, кожний з яких в більшій або меншій мірі впливає на стабільний розвиток промислового підприємства та ефективне проведення санації і реструктуризації. Вивчення літературних джерел [1-13] та практики роботи низки машинобудівних підприємств м. Харкова в умовах наявності кризових явищ, а також детальне дослідження фінансово-економічних показників роботи ДП ХМЗ «ФЕД», дозволило автору сформулювати і в певній мірі класифікувати на 6 основних груп 72 антикризових заходи та напрями діяльності цього підприємства, які є можливим використовувати при наявності при знаків нестабільності в роботі або при наявності чинників, які характеризують наближення чи розвиток кризи (табл. 1). Звичайно, що всі напрями ефективної антикризової політики, які представлені нами в табл. 1, неможливо використати одночасно. Тому виникає потреба в аналітичному дослідженні важливості кожної з представлених в табл. 1 груп і кожного з заходів, які включені в ці групи. Таке завдання, на наш

погляд, може бути ефективно виконане з використанням експертного аналізу, який пропонується провести поетапно: формування груп експертів; формування матриці рангів по 6 групам заходів; розрахунки статистичних характеристик для показників кожної групи; проведення факторного аналізу групи експертів з використанням статистичних характеристик.

Таблиця 1

Антикризові заходи стабільного розвитку промислових підприємств

№	Назва заходів	№	Назва заходів
Група №1 – Заходи по реструктуризації підприємства			
1.1	Підвищення якості продукції	1.8	Диверсифікація товарного ринку
1.2	Цінова політика – ефективність маркетингу	1.9	Оборотний лізинг
1.3	Оптимізація замовлень сировини і матеріалів	1.10	Злиття з іншими підприємствами
1.4	Продаж, модернізація основних фондів, лізинг	1.11	Перехід до санації
1.5	Зміна методів управління	1.12	Продаж окремих підрозділів
1.6	Зміна системи управління	1.13	Створення нових юридичних осіб
1.7	Часткова або повна приватизація	1.14	Дроблення підприємства
Група №2 – Заходи по фінансовій санації			
2.1	Реструктуризація кредиторської заборгованості	2.7	Вільні ресурси
2.2	Мобілізація внутрішніх ресурсів	2.8	Заморожування власних інвестицій
2.3	Рефінансування дебіторської заборгованості	2.9	Зниження дебіторської заборгованості
2.4	Зниження собівартості	2.10	Реалізація фінансових активів
2.5	Залучення додаткових коштів	2.11	Залучення коштів держбюджету
2.6	Зміна структури оборотного капіталу	2.12	Залучення коштів власника

Продовження таблиці 1

Група №3 – Заходи по стратегічним змінам			
3.1	Створення маркетингової служби	3.6	Реорганізація системи управління

3.2	Служба стратегічного планування	3.7	Зміна організаційної структури
3.3	Система фінансового обліку, планування і контролю	3.8	Асортиментна політика нової продукції
3.4	Система управління інноваційними процесами	3.9	Перепідготовка управлінської ланки в галузі економіки
3.5	Створення потужної інформаційно-аналітичної системи		
Група №4 – Інноваційна складова реструктуризації підприємства			
4.1	Оновлення технологій	4.5	Використання реінжинірингу
4.2	Оновлення встаткування	4.6	Керування бізнес-процесами
4.3	Керування проектами	4.7	Бенчмаркінг
4.4	Впроваджено ISO-2001	4.8	Імпорт продукції
Група №5 – Діагностика економічного і виробничого стану підприємства			
5.1	Забезпечення виробництва	5.8	Маркетингова служба
5.2	Стимулювання продажів	5.9	Виробнича політика
5.3	Соціальна політика	5.10	Бухгалтерський облік
5.4	Інноваційна політика	5.11	Інвестиційна політика
5.5	Забезпечення безпеки	5.12	Робота з персоналом
5.6	Стратегічне планування	5.13	Фінансова політика
5.7	Інформаційне забезпечення		
Група №6 – Оцінка ефективності прийнятої стратегії на основі реалізації інноваційних технологій			
6.1	Оцінка інноваційних проектів	6.9	Інноваційні перетворення
6.2	Фінансовий результат	6.10	Приріст доданої вартості
6.3	Ефективність рішень	6.11	Мети й типи інновацій
6.4	Оцінка інноваційного потенціалу	6.12	Структура інформаційної системи
6.5	Інтеграція в ринкову сферу	6.13	Роль інноваційної політики
6.6	Методичні підходи	6.14	Інвестиції в інфраструктуру
6.7	Впровадження новітніх технологій	6.15	Нові бізнес процеси
6.8	Прогнозування управлінських і інноваційних рішень	6.16	Структура підприємства

Для формування групи експертів авторами було розроблено методика відбору, яка враховувала організаційну структуру підприємств, серійність їх продукції, економічний стан виробництва, форму власності, участі на міжнародних ринках. Було проаналізовано більше 20 підприємств машинобудівного комплексу Харківської області, серед яких є крупносерійні та малосерійні, державні та акціонерні, успішно пра-

цюючі в ринкової економіки і неуспішні, такі, що мають борги перед бюджетом і по заробітній платі і такі, що не мають боргів.

На підставі аналізу підприємств було прийнято рішення створити експертну групу в складі 11 експертів: трьох експертів з ДП ХМЗ «ФЕД» (державне підприємство, малосерійне виробництво, широке представництво на міжнародних ринках, найбільш успішно працююче в Харківському регіоні), чотири експерти були залучені з індустріальної групи «Українська промислова енергетична компанія» (УПЕК): по одному експерту з Лозовського ковальсько-механічного заводу – ВАТ «ЛКМЗ», Харківського верстатобудівного – ВАТ «ХАРВЕРСТ», Харківського електротехнічного «Укрелектромаш» – ВАТ «ХЕЛЗ», а також по одному експерту з Харківських підприємств: ВАТ «Турбоатом», важкого машинобудування – ДП «Електроважмаш», кабельного – ЗАТ «Південкабель», а також представник НТУ «ХП».

Кожному експерту було запропоновано шість променевих діаграм (по кількості груп заходів, представлених в табл.1). На кожній з діаграм променями було представлено заходи (кількість променів – по кількості заходів в групі). Експерту треба було після попереднього вивчення виробничо-економічного стану конкретного підприємства (в даному випадку ДП ХМЗ «ФЕД») кожний з заходів в кожній з груп оцінити від «0» до «1» і зробити відповідну помітку на промені. З'єднуючи відповідні помітки на променях ламаною лінією, кожний експерт в підсумку надав експертну оцінку заходів в кожній групі.

Враховуючи той факт, що кожний з 11 експертів надав 72 оцінки (загалом 792 оцінки), то це в значній мірі ускладнює проведення економічного та статистичного аналізу отриманих результатів експертизи. Теорія статистичного аналізу в таких випадках передбачає перехід до аналізу середніх значень показників \bar{b}_i по всім експертам. Це дає змогу використати для аналізу променеву діаграму з розміщенням на ній середніх показників балів \bar{b}_i , по кожному j -му заходу. Така променева діаграма з усіма заходами та їх середніми експертними оцінками, упорядкованими по зменшенню від $\bar{b}_{i\max}$ до $\bar{b}_{i\min}$, представлена нами на рис. 1 (нумерація заходів на рис.1 та рис.2 відповідає їх нумерації табл.1).

Для зручності проведення аналізу середні показники, які наведені на променевій діаграмі (рис.1), упорядковані по групам (рис.2 та рис. 3).

При цьому, в кожній групі заходів середні показники упорядковані по зменшенню від $\bar{b}_{i\max}$ до $\bar{b}_{i\min}$. З наведеного рисунку витікає, що в кожній групі середній показник \bar{b}_i суттєво змінюється. Так в групі №1 «Заходи щодо реструктуризації підприємства» найбільша оцінка виставлена експертами дорівнює $\bar{b}_{i\max} = 0,88$, і відноситься до досить важливого заходу «Підвищення якості продукції». Найменша оцінка цієї групи виставлена показнику «Дроблення підприємств» і складає $\bar{b}_{i\min} = 0,25$. Така ж картина отримана і по іншим 5-и групам.

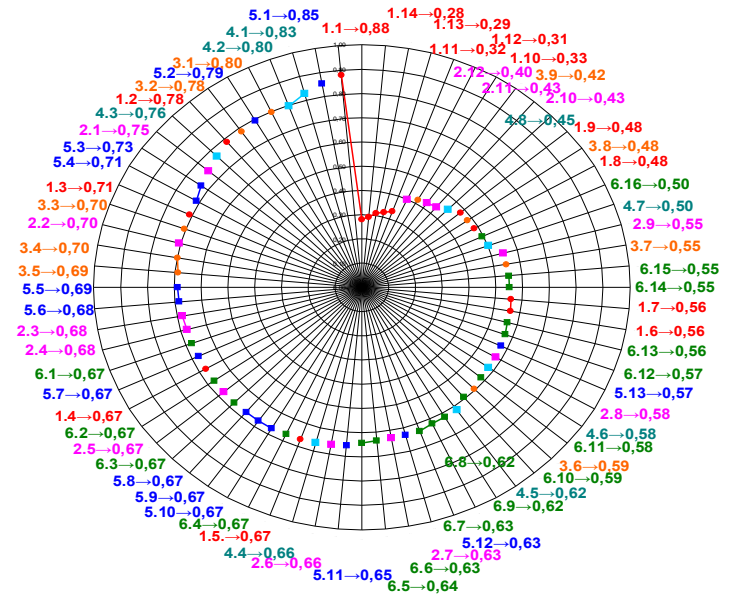


Рис.1. Рейтинговий раглик первинної середньої експертної оцінки 72 антикризових заходів для ДП ХМЗ «ФЕД»

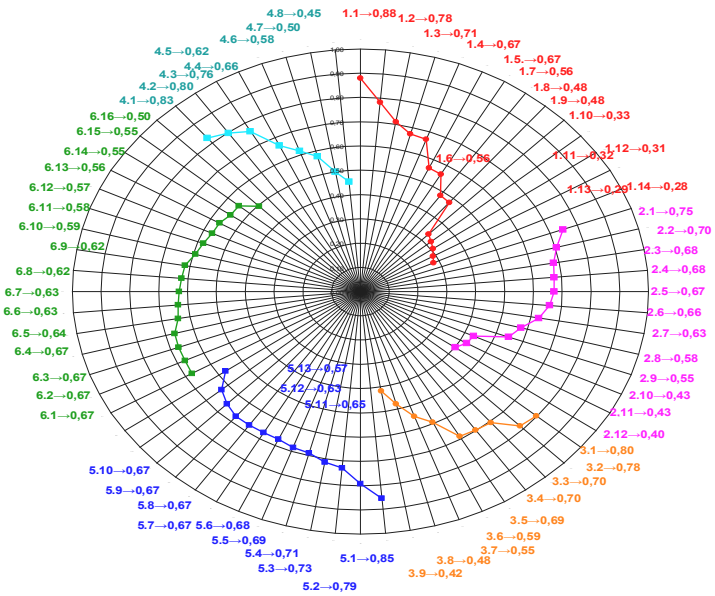


Рис.2. Рейтинговий равлик первинної середньої експертної оцінки 72 антикризових заходів для ДП ХМЗ «ФЕД» згрупованих по окремим групам

В групі №4 оцінки заходів «Інвестиційна політика», «Фінансова політика» мають значення $\bar{b}_{11} = 0,65$ і $\bar{b}_{13} = 0,57$. Основні показники зменшуються не так суттєво. Не має місто різкого зменшення середніх значень \bar{b}_i в 5-й групі. Суттєва різниця має місце в групі № 3 «Першочергові стратегічні зміни і їх значення»: кращий по рейтингу захід має оцінку $\bar{b}_1 = 0,8$, а останній – $\bar{b}_9 = 0,42$. Перший захід характеризує важливість створення маркетингової служби на промислових підприємствах, а другий характеризує вагомість роботи по перепідготовці управлінського персоналу.

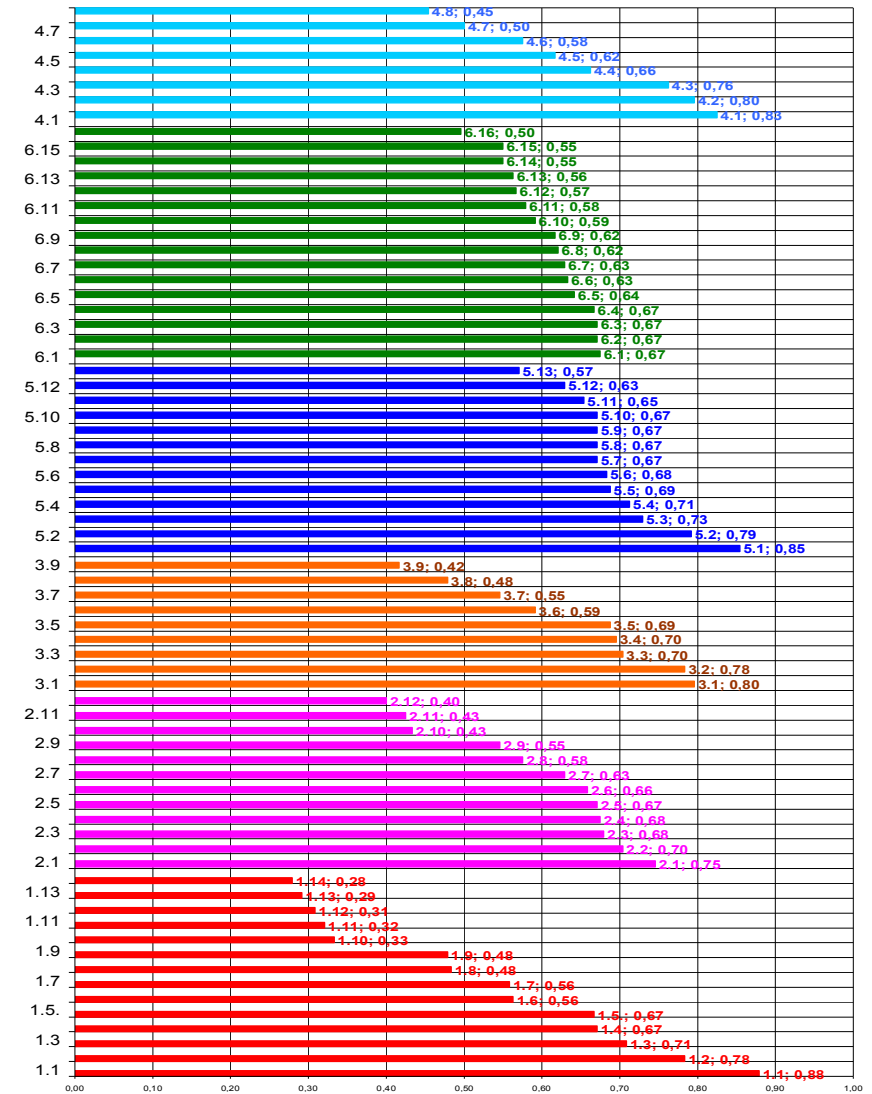


Рис.3. Гістограма первинної середньої експертної оцінки 72 антикризових заходів для ДП ХМЗ «ФЕД» згрупованих по окремим групам

Найбільші зміни в середніх значеннях \bar{b}_i показників діяльності підприємств мають місце в групі № 6 «Інноваційна складова реструктуризації підприємства». В цій групі найбільшу експертну оцінку отримав показник «Оновлення технологій» $\bar{b}_{16} = 0,83$, а найменшу показник «Імпорт продукції» $\bar{b}_{86} = 0,45$, тобто різниця досить суттєва.

З попереднього аналізу методики статистичної обробки експертних оцінок було показано, що деякі показники мають суттєве зменшення. Так, в групі №3 «Заходи по фінансовій санації», захід «Залучення коштів власника» має низьку оцінку $\bar{b}_{i4} = 0,4$, захід «Залучення коштів бюджету» також має низьку оцінку $\bar{b}_{i3} = 0,43$.

Важливість показників оцінювалась експертами по шкалі 0-1 (бальна експертна оцінка). Результати експертного оцінювання показників по даному напрямку наведені в табл.2.

Таблиця 2

Експертна оцінка важливості заходів, які включені в групу №4 «Інноваційна складова реструктуризації підприємств»

Експерти (представники підприємств та організацій)	Оцінка експертами важливості заходів							
	Управління проектами	Використання реінжинірінга	Управління бізнес-проектами	Впровадження ISO-2001	Бенчмаркінг	Оновлення технологій	Оновлення обладнання	Імпорт продукції
«ФЕД» – 1	0,9	0,65	0,55	0,8	0,3	0,9	1,0	0,6
«ФЕД» – 2	0,8	0,45	0,35	0,6	0,45	1,0	0,85	0,4
«ФЕД» – 3	0,75	0,6	0,3	0,75	0,25	0,8	0,8	0,55
«ЛКМЗ» (УПЕК)	0,7	0,5	0,6	0,6	0,5	0,8	0,8	0,3
«ХЕЛЗ» (УПЕК)	1,0	0,8	0,8	0,6	0,6	1,0	1,0	0,7
«ХАРП» (УПЕК)	0,5	0,7	0,8	0,9	0,7	0,8	0,7	0,6

Продовження таблиці 2

«ХАРВЕРСТ» (УПЕК)	0,9	1,0	0,9	0,3	0,5	0,8	0,8	0,3
«Турбоатом»	1,0	0,9	0,8	1,0	0,8	1,0	1,0	0,3
«Електроважмаш»	0,8	0,5	0,5	0,8	0,6	0,8	0,8	0,3
«Південкабель»	1,0	0,6	0,8	1,0	0,6	1,0	0,9	0,5
НТУ «ХП»	0,8	0,7	0,5	0,6	0,7	1,0	0,9	0,9

Для кожного показника (по кожному стовпчику табл.2), де розміщені експертні оцінки важливості відповідного показника, були розраховані наступні статистичні характеристики експертних оцінок.

Вибіркове середнє експертної оцінки: $\bar{b}_k = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n b_{ik}$, де b_{ik}

– оцінка в балах i -м експертом k -го заходу, n – кількість експертів, k – номер заходу, що оцінюється. Вибіркова дисперсія експертних балів

S_k^2 : $S_k^2 = \frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (b_{ik} - \bar{b}_k)^2$. Вибіркове середнє квадратичне відхи-

лення експертних балів S_k : $S_k = \sqrt{S_k^2}$. Коефіцієнт варіації v_k :

$$v_k = \frac{S_k}{\bar{b}_k} \cdot 100\%$$

Результати розрахунків вказаних статистичних характеристик для групи заходів «Інноваційна складова реструктуризації підприємства» наведені в табл.3.

Таблиця 3

Статистичні характеристики експертних оцінок антикризових заходів

Заходи по групі «Інноваційна складова реструктуризації підприємства»	Статистичні оцінки			
	\bar{b}_k	S_k^2	S_k	v_k
Управління проектами	0,832	0,023	0,152	18,29
Використання реінжинірінга	0,673	0,03	0,172	25,61
Управління бізнес-проектами	0,627	0,042	0,204	32,55
Впровадження ISO-2001	0,723	0,044	0,209	28,92
Бенчмаркінг	0,545	0,028	0,168	30,8
Оновлення технологій	0,9	0,01	0,1	11,11
Оновлення обладнання	0,868	0,01	0,101	11,6
Імпорт продукції	0,495	0,039	0,198	39,98

Середня оцінка \bar{V}_k розглядається як усереднена оцінка важливості кожного показника по всім 6 групам окремо. Це дає змогу певну частину аналізу оцінок експертів проводити по середнім оцінкам експертів \bar{V}_k по кожному показнику. Крім того, кількісне значення \bar{V}_k дає змогу виконати упорядкування показників (див. табл.4)

Таблиця 4

Рейтинг антикризових заходів по групі «Інноваційна складова реструктуризації підприємства»

Найменування показника	\bar{V}_k	Рейтинг заходу по середній оцінці
Оновлення технологій	0,90	1
Оновлення обладнання	0,87	2
Управління проектами	0,83	3
Впровадження ISO-2001	0,72	4
Використання реінженіринга	0,67	5
Управління бізнес-проектами	0,63	6
Бенчмаркінг	0,55	7
Імпорт продукції	0,5	8

Середня бальна оцінка дає змогу використання методу регресійного аналізу для отримання рівня по кожній групі оцінок експертів для аналізу важливості кожного показника відповідно один одного і порівняності їх, як між собою, так і між групами показників.

Розбіжність експертних оцінок експертів по кожному показнику оцінювалась за допомогою таких характеристик, як вибіркова дисперсія

S_k^2 , вибіркоче середнє квадратичне відхилення S_k і вибіркової коефіцієнт варіації v_k : чим більше значення цих показників, тим більше розхо-

дження оцінок \bar{V}_k . Оскільки, коефіцієнт варіації V_k являє собою відносний показник, то перевищення його коефіцієнту варіації порогу 33% (в деяких джерелах рекомендовано до 40%) свідчить про великий розбіг значень показників. З цієї точки зору найменша достовірність середніх бальних оцінок заходів, наведених в табл.3, належить заходам

«Управління бізнес-проектами» ($\bar{V}_k = 0,63$; $v_k = 32,55\%$) та «Імпорт

продукції» ($\bar{V}_k = 0,5$; $v_k = 39,9\%$). Така розбіжність в експертних оцінках заходів «Управління бізнес-проектами» та «Імпорт продукції», на наш погляд, може бути пояснена наступним чином. «Управління бізнес-проектами» – це новий напрямок в трансформації економіки України і до нього ще не в достатній мірі позитивно відносяться з великим рівнем серійності виробництва та держаної власності. А підприємства з колективною формою власності та більш роздробленим характером виробництва більш позитивно (навіть прогресивно) сприймають впровадження такого заходу. Показник «Імпорт продукції» багато в чому залежить від виробництва, в яке залучаються імпорتنі комплектуючі та матеріали. Експерти з цих виробництв надали більш високу оцінку цьому показнику.

Така методика була використана для аналогічного аналізу усіх 72 заходів (табл.1), які були оцінені всіма експертами.

Результати експертизи можуть бути використані для якісного та кількісного аналізу тільки в тому випадку, якщо оцінки експертів будуть статистично узгоджені. В цьому зв'язку в роботі виконано перевірку погодженості оцінок експертів двома методами: методом оцінок однорідності дисперсій та методом достатнього рівня значущості.

Метод дисперсій передбачає упорядкування даних по зростанню дисперсій S_i :

$$S_1 < S_2 < \dots < S_m; S_l = S_{min}; S_m = S_{max}$$

При цьому нами була використана стандартна методика статистичної перевірки гіпотези рівності дисперсій. Гіпотеза про рівність дисперсій: $S_{min} = S_i; i = \overline{m^2}$. Гіпотеза про нерівність дисперсій: $S_{min} < S_i; i = \overline{m^2}$. Для перевірки використовувався критерій Фішера. Рівень значущості α визначався для вибору $F_{кр}$. Розраховане значення $F_n = \frac{S_i^2}{S_{min}^2}$ повин-

не бути менше критичного значення: $F_n < F_{кр}$.

Для статистичних розрахунків в галузі економіки приймається п'ятивідсотковий рівень значущості $\alpha = 0,05$. Кількість степенів свободи визначалось як $(n-1)$, де n – кількість необхідних спостережень (в даному випадку – кількість експертів).

Порівняння $S_{max}^2 = 0,044$ і $S_{min}^2 = 0,01$ (табл. 5) показує, що при $F_n = \frac{0,044}{0,01} = 4,4$ і критичному значенні критерію $F_{кр} = F(\alpha; n-1; n-1) = F(0,05; 10; 10) = 2,48$ ($F_{кр}$ вибирається по довідковим таблицям [4,7]) отримуємо $F_n = 4,4 > F_{кр} = 2,48$.

Таким чином, розрахунки показали, що по методу дисперсій не можна признавати дану вибірку однорідною при вибраному рівні значущості, що свідчить про незадовільне погодження експертних оцінок, особливо по заходах «Впровадження ISO-2001» ($S_{max}^2 = 0,044$) і «Оновлення обладнання» ($S_{min}^2 = 0,01$).

В роботі також застосовано більш сучасний спосіб перевірки гіпотез. При цьому використовується так званий рівень значущості: по розрахованому значенню статистики по критерію Фішера $F_n = \frac{S_i^2}{S_{min}^2}$, при умовах $F_n = F_{кр}(\alpha, n-1, n-1)$ обчислюється значення коефіцієнта значущості α_n (табл.5).

Таблиця 5

Статистичні характеристики експертних оцінок по окремим заходах

Найменування підприємства й експерти	Управління проектами	Використання реінжинірінга	Управління бізнес-проектами	Втілення ISO-2001	Бенчмаркінг	Оновлення технологій	Оновлення обладнання	Імпорт продукції
Дисперсія S_k^2	0,01	0,01	0,023	0,028	0,030	0,39	0,042	0,044
Статистика критерію F_n	1,01	1,014	2,314	2,823	2,468	3,423	4,168	4,368
Рівень значущості α_n	52,3	49,3	14,6	4,7	8,7	4,6	4,0	3,5

Чим менше значення α_n тим сильніше проявляється недостовірність даного спостереження, тим в більшій мірі воно свідчить проти нульової гіпотези (про рівність дисперсій), тим більше підстав його відкинути. В даному випадку розраховане значення досягнутого рівня значущості по деяким заходам має досить низьке значення. Наприклад, по заходу «Імпорт технологій» $\alpha_n = 3,5\%$, по заходу «Управління бізнес-проектами» – $4,0\%$, по заходу «Впровадження ISO-2001» – $4,6\%$ (див. табл.5). Це свідчить про невисоку погодженість експертних оцінок по даним заходам з точки зору розкладу дисперсій.

Наведені дані свідчать про те, що зроблений висновок в операційному аналізі відносно показників «Управління бізнес-проектами» та «Імпорт продукції» щодо неузгодження оцінок експертів по цим показникам підтверджується і пояснюється різним складом експертів з різних підприємств. Разом з тим, можна зробити висновок про те, що такий антикризовий захід, як «Імпорт продукції» в значній мірі вибивається з загальної характеристики групи «Інноваційна діяльність» і повинен бути з неї виключений і віднесений до іншої групи заходів.

В роботі також використано метод оцінки узгодженості оцінок експертів на підставі розрахунку коефіцієнта Кендела, тобто на підста-

ві коефіцієнта конкордації ω , який свідчить, наскільки думки і оцінки експертів узгоджуються між собою.

Для розрахунку коефіцієнта конкордації ω бальні оцінки експертів від 1 до 0 замінюються відповідними рангами (табл.6) і упорядковуються від 1 до 8 по кількості заходів в групі.

Таблиця 6

Значення експертних рангів по групах антикризових заходів

Експерти (представники підприємств)	Заходи та їх ранги							
	Управління проектами	Використання реінжиніринга	Управління бізнес-процесами	Втілення ISO-2001	Бенчмаркінг	Оновлення технологій	Оновлення обладнання	Імпорт продукції
«ФЕД» – 1	6,5	4	2	5	1	6,5	8	3
«ФЕД» – 2	6	3,5	1	5	3,5	8	7	2
«ФЕД» – 3	5,5	4	2	3,5	1	7,5	3,5	3
«ХКМЗ» (УПЕК)	6,5	8	6,2	1,5	3	4,5	4,5	1,5
«ХЕЛЗ» (УПЕК)	6,5	4	2,5	6,5	2,5	6,5	6,5	1
«ХАРП» (УПЕК)	6,5	2,5	2,5	6,5	4	6,5	6,5	1
«ХАРВЕРСТ» (УПЕК)	7	3,5	4	7	2,5	7	5	1
«Турбоатом»	5	3,5	1	2	3,5	8	6,5	6,5
«Електроважмаш»	6,5	4	2	5	1	6,5	8	3
«Південкабель»	6	3,5	1	5	3,5	8	7	2
НТУ «ХП»	5,5	4	2	5,5	1	3,5	7,5	3

Для порівняного аналізу усіх 72 показників та їх оцінок експертами середні показники упорядковані по середнім показникам \bar{b}_i і представлені на променевої діаграмі (рис.4). В силу свого характеру, променевої діаграма упорядкувала всі показники у вигляді спіралі від

$\bar{b}_{i \max} = 0,88$ «Підвищення якості продукції» до $\bar{b}_{i \min} = 0,25$ «Дроблення підприємства».

Порівняння середніх показників в групах антикризових заходів показує, що якісна картина, яка була нами виявлена при регресійному аналізі, підтверджена останнім аналізом. При цьому треба відмітити, що ряд важливих показників отримав несподівано малі експертні бали тому, що вони були розташовані не в належних групах, які були запропоновані експертам. Така розбіжність оцінок показників не дає можливості провести достовірний статистичний аналіз на підставі бальної експертної оцінки значення кожного заходу, дисперсії (S_k^2), коефіцієнта варіації (v_k) і коефіцієнта значущості (α_n).

Виходячи з цих посилок, автором виконано переформування груп, з умов наближення показників по балам експертів і їх функціональним змістом. З урахуванням проведеної експертизи і аналітичного дослідження було створено 6 нових груп антикризових заходів, які в значно більшій мірі відтворюють ті напрямки, які закладені в назву груп. (табл.7).

Таблиця 7

Антикризові заходи стабільного розвитку промислових підприємств

№	Назва заходів	№	Назва заходів
Група №1 – Реструктуризація підприємства			
1.1	Забезпечення виробництва	1.8	Виробнича політика
1.2	Оновлення технологій	1.9	Впровадження новітніх технологій
1.3	Оновлення устаткування	1.10	Використання реінжиніринга
1.4	Соціальна політика	1.11	Інвестиції в інфраструктуру
1.5	Оптимізація замовлень сировини і матеріалів	1.12	Нові бізнес процеси
1.6	Забезпечення безпеки	1.13	Структура підприємства
1.7	Продаж, модернізація основних фондів, лізинг	1.14	Імпорт продукції

Продовження таблиці 7

Група №2 – Маркетингова служба			
2.1	Створення маркетингової служби	2.6	Маркетингова служба
2.2	Стимулювання продажів	2.7	Інтеграція в ринкову сферу
2.3	Цінова політика	2.8	Методичні підходи
2.4	Зниження собівартості	2.9	Диверсифікація продуктового ринку
2.5	Ефективність рішень	2.10	Асортиментна політика нових виробів
Група №3 – Система управління			
3.1	Служба стратегічного планування	3.8	Робота з персоналом
3.2	Управління проектами	3.9	Реорганізація управління персоналом
3.3	Система фінансового обліку, планування контролю	3.10	Управління бізнес-процесами
3.4	Система управління інноваційними процесами	3.11	Структура інформаційної системи
3.5	Створення інформаційно-аналітичної системи	3.12	Зміна системи управління
3.6	Стратегічне планування	3.13	Зміна організаційної структури
3.7	Зміна методів управління	3.14	Підготовка управлінської ланки
Група №4 – Інноваційна політика			
4.1	Підвищення якості продукції	4.7	Інвестиційна політика
4.2	Інноваційна політика	4.8	Прогнозування управлінських рішень
4.3	Оцінка інноваційних проектів	4.9	Інноваційні перетворення
4.4	Інформаційне забезпечення	4.10	Цілі і типи інновацій
4.5	Оцінка інноваційного потенціалу	4.11	Роль інноваційної політики
4.6	Упроваджене ISO-2001	4.12	Бенчмаркінг
Група №5 – Фінансова санація			
5.1	Реструктуризація кредитор. заборгованості	5.9	Приріст доданої вартості
5.2	Мобілізація внутрішніх засобів	5.10	Заморожування власних інвестицій
5.3	Рефінансування дебітор. заборгованості	5.11	Фінансова політика
5.4	Фінансовий результат	5.12	Зниження дебітор. заборгованості
5.5	Залучення додаткових засобів	5.13	Реалізація фінансових активів
5.6	Бухгалтерський облік	5.14	Залучення засобів держбюджету

Продовження таблиці 7

5.7	Зміна структури оборотного капіталу	5.15	Залучення засобів власника
5.8	Реструктуризація кредитор. заборгованості	5.16	Перехід до санації
Група №6 – Реорганізація підприємства			
6.1	Часткова, повна приватизація	6.4	Продаж окремих підрозділів
6.2	Зворотний лізинг	6.5	Створення нових юридичних осіб
6.3	Злиття з іншими підприємствами	6.6	Дроблення підприємства

Процедура нової експертної оцінки була знову зроблена вже з переформатованими по групам переліком антикризових заходів.

Антикризові заходи в кожній з груп були також упорядковані по середній експертній оцінці \bar{b}_i і представлені на променевій діаграмі – рис.4 та рис.5 (нумерація заходів на рисунках відповідає нумерації табл.7). На діаграмі показана також зміна оцінок експертів по кожній групі і по кожному заходу. Порівняння усіх показників та характеру змін оцінок експертів з попередніми групами показує, що виконане переформатування складу заходів в окремих функціональних групах в останньому випадку зроблено більш точно і більш обгрунтовано.

В переформатованих групах антикризові заходи змінюють свою експертну оцінку приблизно в однакових інтервалах, при цьому різниця між максимальним $\bar{b}_{i \max}$ значенням експертної оцінки і її мінімальним значенням $\bar{b}_{i \min}$ в групах суттєво зменшилась, що наглядно показано на рис.4 і на рис.5. Так, в групі «Реструктуризація підприємства» максимальний бал оцінок експертів наданий заходу «Забезпечення виробництва» складає $\bar{b}_{i \max} = 0,85$, а мінімальна експертна оцінка заходу «Імпорт продукції» $\bar{b}_{i \min} = 0,45$.

Загальна характеристика отриманих результатів експертної оцінки по кожній групі антикризових заходів (максимальне і мінімальне значення експертної оцінки в кожній з груп) представлена нами в табл.8, де також представлені регресійні залежності, які характеризують

ють характер змін значень експертних оцінок показників в середині кожної з груп.

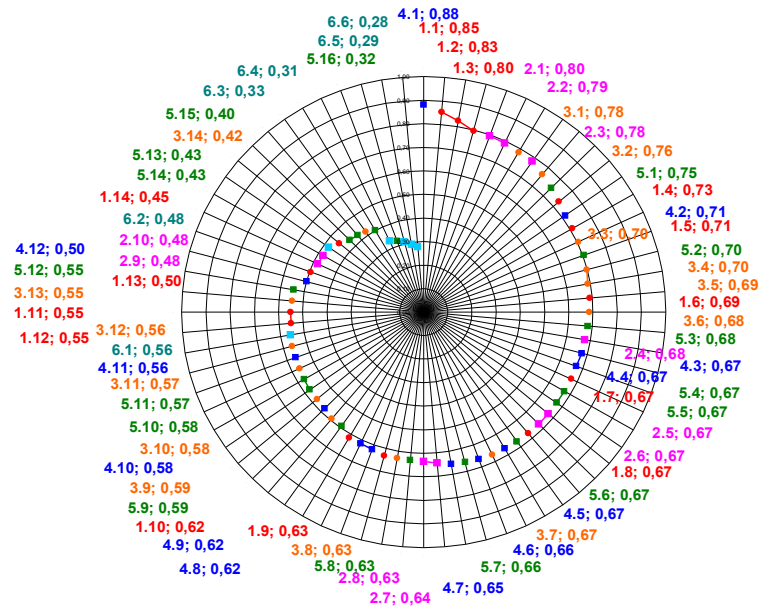


Рис.4. Рейтинговий радик повторної середньої експертної оцінки 72 антикризових заходів для ДП ХМЗ «ФЕД»

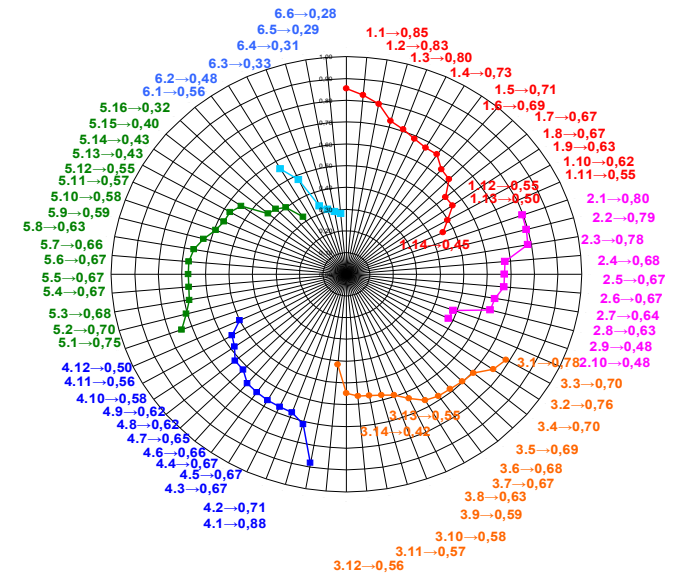


Рис.5. Рейтинговий радик повторної середньої експертної оцінки 72 антикризових заходів для ДП ХМЗ «ФЕД», згрупованих по окремим групам

Таблиця 8

Характеристика змін експертної оцінки заходів по кожній з груп

№пп	Найменування груп показників	\bar{b}_{imax}	\bar{b}_{imin}	Рівняння регресії
1	Реструктуризація підприємства	0,85	0,45	$Y_1 = -0,0284x + 0,8728$
2	Маркетингова служба	0,8	0,48	$Y_2 = -0,0355x + 1,3548$
3	Система керування	0,78	0,42	$Y_3 = -0,0224x + 1,3401$
4	Інноваційна політика	0,88	0,50	$Y_4 = -0,0231x + 1,6782$
5	Фінансова санація	0,75	0,32	$Y_5 = -0,0249x + 2,0368$
6	Реорганізація підприємства	0,56	0,28	$Y_6 = -0,0567x + 4,3133$

Аналіз рівнянь регресії, представлених в табл.8, а також їх порівняння з видом рівнянь в першому варіанті груп антикризових заходів,

показує, що переформатування груп, яке більш суттєво врахувало функціональні признаки, знайшло більшу підтримку в експертних оцінках. Тепер вже по п'яти групам антикризових заходів мають близькі значення кутові коефіцієнти: $tg\alpha_1 = -0,0284$; $tg\alpha_2 = -0,0355$; $tg\alpha_3 = -0,0224$; $tg\alpha_4 = -0,0231$; $tg\alpha_5 = -0,0249$. І тільки в групі заходів по реорганізації підприємств окремі заходи мають найбільшу різницю експертних оцінок, тому кут нахилу апроксимуючої лінії для цієї групи ($tg\alpha_6 = -0,0567$) суттєво більший ніж у більшості груп.

На підставі проведеного дослідження для ДП ХМЗ «ФЕД» можна зробити висновок про те, що розроблений методичний підхід до ранжування санаційно-реструктуризаційних заходів та напрямів, в які вони були згруповані, в залежності від основних характеристик підприємства (розміру, серійності виробництва, форми власності) дозволяє виявляти найбільш ефективні напрями та заходи для забезпечення стабільного та стійкого розвитку конкретного підприємства, дозволяє проводити ефективний вибір необхідних заходів при різних проявах кризових ситуацій на певному підприємстві. Результати проведеного статистичного аналізу первинної експертної оцінки важливості антикризових заходів з запропонованої сукупності показали, що тільки частина антикризових заходів, хоча і більша, має узгоджені друг з другом оцінки експертів. Ця неузгодженість, на думку автора, багато в чому залежить і від того, які підприємства представляють експерти, які особливості мають місце в виробничій діяльності цих підприємств і т.д. Особливе значення в цьому сенсі мають розмір підприємства, серійність продукції, що випускається, та форма власності підприємства.

Список літератури: 1. Антикризисное управление: от банкротства — к финансовому оздоровлению / Под ред. Г. П. Иванова. — М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995.—320 с. 2. Антикризисное управление: Учебное пособие для студентов технических вузов / В.Г. Крыжановський, В.И. Лапенков, В.И. Лютер / Под ред. Э.С. Минаева, В.П. Панагушина. — М.: Изд-во «ПРИОР», 1998. — 432 с. 3. Банкротство і санація підприємства: теорія і практика кризового управління / Т.С.Клебанова, О.М.Бондар, О.В.Мозенков та ін. — Х.: ВД «НЖЕК», 2003. — 272 с. 4. Ковалев А.П. Диагностики банкротства. —М.: АО «Финстатинформ», 1995. — 96с. 5. Лігоненко Л. О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій.— К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2001.—

580 с. 6. Пушкарь А. И., Тридед А. Н., Колос А. А. Антикризисное управление: модели, стратегии, механизмы.— Харьков: ООО «Модель вселенной», 2001.— 452 с. 7. Раевнева Е. В., Байцын В. Ф. Некоторые подходы к анализу кризисных явлений на предприятии // Вестник ХГЭУ.— 2000.— № 1.— С. 89-93. 8. Ситник Л.С. Організаційно-економічний механізм антикризового управління підприємством. — Донецьк: ІЕП НАН України, 2000. — 504с. 9. Теория и практика антикризисного управления : Учебник для вузов / Базаров Г.З., Беляев С.Г., Белах Л.П. / Под ред. Беляева С.Г., Кошкина В.И. — М.: «ЮНИТИ», 1996. — 469с. 10. Терещенко О.О. Финансова санація та банкрутство підприємства. — К.: КНЕУ, 2000. — 412 с. 11. Уткин Э.А. Антикризисное управление. — М.: Изд-во ЭКМОС, 1997. — 400 с. 12. Altman E.I. Financial Ratios, Discriminant Analysis and the Prediction of Corporate Bankruptcy // Journal of Finance. — 1968. — Vol.23. — No.4. — P. 589-609. 13. Beaver W. Financial Ratios as Predictors of Failure // Journal of Accounting Research. — 1966. — No. 4.- P. 71-111.

Поступила в редколлегию 18.04.10

УДК 330.322.01

Є.К. ШИШКІНА, канд. іст. наук, ст. викладач, НТУ «ХП»,
В.Г. ШАПІРКО, студ., НТУ «ХП»

ПРОБЛЕМА ВІДШКОДУВАННЯ ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ В УКРАЇНІ ТА ШЛЯХИ ЇЇ ВИРІШЕННЯ

Specific entities of value-added tax compensation mechanism are observed in the article. A problem of value-added tax compensation in Ukraine is discovered. Ukrainian laws on relations between taxpayers and the state are considered and analyzed. Genesis of the mentioned problem is elucidated. A mechanism and a track of a solution to the problem of value-added tax compensation are proposed.

В статье рассмотрены особенности и механизмы компенсации налога на добавленную стоимость. Раскрыта проблема компенсации налога на добавленную стоимость в Украине. Рассмотрено и проанализировано законодательство Украины, которое регулирует отношение между государством и плательщиками налогов. Исследовано возникновение указанной проблемы. Предложены механизмы и пути решения проблемы компенсации налога на добавленную стоимость.

Податок на додану вартість є основною складовою податкових систем багатьох країн і використовується більш ніж у 100 державах світу. Його широке розповсюдження спричинене широкою базою оподаткування, нейтральністю щодо платників та об'єктів оподаткування,

надійністю та стабільністю надходжень. Проте податок має і багато вад. Зокрема, якщо сума податкового кредиту перевищує суму податкових зобов'язань, тоді сума такого перевищення підлягає відшкодуванню зі Скарбниці. Саме відшкодування є однією з найважливіших проблем багатьох країн, де використовується податок на додану вартість.

Необхідність вирішення проблеми шляхом визначення оптимальних механізмів з відшкодування ПДВ обумовлює актуальність теми дослідження.

Практичне значення статті полягає у тому, що її напрацювання можуть бути використані на практиці особами, що планують реформувати механізми відшкодування ПДВ та досліджувати це питання.

Мета статті полягає у визначенні шляхів для покращення механізму з відшкодування ПДВ у сучасних умовах на території України.

Методологічною основою роботи є принципи об'єктивності і системності; методи спостереження, аналізу і синтезу, порівняння і абстрагування.

Проблеми функціонування та реформування податку на додану вартість в Україні досліджувалися такими авторами як Азаров М. Я., Вінник О. М., Данілов О. Д., Єфименко Т. І., Ярошенко Ф. О. та інші [1-5]. Шляхи вирішення зазначеної проблеми розглядали і іноземні науковці [6-8]. Напрацювання вітчизняних та іноземних авторів стали теоретично-методологічною базою даного дослідження.

Основою для написання статті стало вивчення законодавства, яке регулює відшкодування ПДВ (Закон «Про податок на додану вартість» та «Порядок відшкодування податку на додану вартість», затверджений Державною податковою адміністрацією та Державним Казначейством) [9-10].

Сьогодні в Україні адміністрування податку на додану вартість є проблемним – ряд політиків та науковців радять відмінити цей податок і замінити його податком з обігу [11]. Але ПДВ є обов'язковим податком в країнах ЄС, до яких бажає приєднатися й Україна, і відмова від нього є кроком назад від інтеграції до європейського податкового поля.

За програмою новообраного Президенту України Віктора Януковича проблему з ПДВ мають вирішити: 1) більш ретельний контроль за

чиновниками, які приймають участь у процесі відшкодування ПДВ; 2) проведення автоматичного відшкодування ПДВ; 3) обслуговування наявного в Україні боргу у 20 мільярдів гривень з відшкодування ПДВ за рахунок випуску додаткових державних облігацій [12].

Спеціалісти відзначають також необхідність створення резервного фонду відшкодування ПДВ, кошти якого не враховувалися би при плануванні державних видатків. Кошти фонду можуть направлятися на виконання державних зобов'язань з відшкодування лише в разі невиконання плану надходжень ПДВ до бюджету або перевищення фактичним обсягом вимог на відшкодування їх прогнозного обсягу [1].

Існують також приклади міжнародного досвіду, які можуть стати в нагоді під час вирішення проблеми відшкодування ПДВ в Україні. Наприклад, у Канаді, якщо сума відшкодування ПДВ перебільшує податкові зобов'язання платника ПДВ, то цей надлишок за заявою платника може бути перенесений на майбутні періоди та зменшувати майбутні податкові зобов'язання [13].

У багатьох країнах, що розвиваються, відшкодування здійснюється лише підприємствам-експортерам, а інші платники можуть перенести таку суму в рахунок майбутніх платежів з ПДВ. [6].

Одним із шляхів вдосконалення системи відшкодування є групування платників податку (експортерів). При цьому підприємства певних груп (групи) отримують право на відшкодування податку протягом кількох тижнів з моменту подання заяви [6].

Іншою альтернативою вдосконалення механізму відшкодування ПДВ є схема із застосуванням банківського сектора. За нею платник, який бажає отримати відшкодування, повинен покласти на спеціальний строковий банківський рахунок грошовий внесок (у розмірі суми відшкодування або її частини), на який протягом визначеного терміну нараховуватимуть відсотки. Одразу після депонування коштів такий платник отримує на свій поточний рахунок суму бюджетного відшкодування. А зазначений вище депозит слугує забезпеченням повернення суми відшкодування у випадку, якщо експортер не має право на таке відшкодування [9].

Іншим варіантом цієї схеми є надання банком кредиту експортеру під заставу майбутнього бюджетного відшкодування податку на додану вартість. Такий механізм був запроваджений у Китаї в результаті реформи 1998–2001 рр.

Спираючись на існуючий досвід і світову практику варто запропонувати наступні пропозиції щодо організації відшкодування ПДВ в Україні.

1. Проблеми з відшкодування ПДВ можна вирішити за допомогою: а) взаємозаліку зобов'язань із повернення ПДВ за рахунок податкових зобов'язань платника ПДВ або кредиторів платника ПДВ; б) списання і реструктуризації боргу уряду з відшкодування ПДВ пропорційно до списання і реструктуризації боргу платників податків перед бюджетом; в) виплати заборгованості бюджету платникам податків за рахунок державного бюджету; г) запровадження різноманітних механізмів, які б дозволяли відшкодувати ПДВ шляхом співпраці з банківською сферою шляхом надання пільгових кредитів, або депозитів.

2. Проблеми існування тінювих схем з відшкодування ПДВ можна вирішити наступними способами: а) проводити детальну перевірку усіх, хто подав заявку на відшкодування ПДВ (можливо шляхом незалежного аудиту); б) створити єдиний дуже ретельно перевірений реєстр усіх експортерів, які претендують на відшкодування ПДВ.

3. Проблема недосконалого законодавства, яке відповідає за податковими відносинами між державою та платниками податків, можна вирішити шляхом створення нового переробленого покращеного податкового кодексу. Кодекс мав би містити у собі усю законодавчу базу, необхідну для регулювання інвестицій. Закони, які увійдуть до кодексу, потрібно доопрацювати, збалансувати та викласти в одній редакції. Складання кодексу, змогло б вирішити проблему суперечливості різноманітних нормативно-правових актів та створити єдине вичерпне джерело усіх необхідних положень, що спростило б пошук та порівняння положень, які зараз існують у розрізненому вигляді.

4. Реформувати статус Міністерства фінансів і досягнути гармонізації із законодавством ЄС. Згідно міжнародних стандартів, Міністерство фінансів повинне мати право накладати вето на законодавство, що

стосується бюджету, яке створює перешкоди для виконання бюджету поточного року.

Разом з тим необхідно провести принциповий перегляд усіх пільг, щоб відновити функціональну форму закону, яка мала місце до 1998 року. А саме, варто відмінити непрямі субсидії сільському господарству за рахунок зменшення ставки ПДВ. Також необхідно розглянути особливі умови оподаткування та пільги для різноманітних галузей та регіонів України, які ускладнюють порядок стягнення та повернення ПДВ. Закон у свою чергу варто спростити. Соціально мотивовані податкові звільнення необхідно замінити цільовою грошовою допомогою.

На думку ЕВА (Європейської бізнес-асоціації), уряду необхідно законодавчо визначити, що термін перевірок для підтвердження задекларованих для відшкодування сум ПДВ не повинен перевищувати 15-20 днів і законодавчо закріпити відповідальність держорганів за невчасну компенсацію ПДВ [14].

На підставі проведеного аналізу можна зробити такі висновки: досвід країн, що розвиваються, свідчить про значну кількість розроблених, впроваджених і перевірених практикою важелів та інструментів, що використовувалися (та використовуються) задля вирішення проблеми відшкодування ПДВ, деякі з таких важелів та інструментів можуть бути використані і в Україні.

Список літератури: 1. *Соколовська А.* Проблеми реформування податку на додану вартість в Україні // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 24–31; 2. *Вінник О. М.* Інвестиційне право: Навч. Посібник – К.: Атіка, 2000. – 252 с. 3. *Данилов О.Д.* Податок на додану вартість: Навч. посіб., – К., 2003. – 254 с; 4. Податок на додану вартість в Україні: Посібник для студ., вищих навч. закл. / Національна академія держ. податкової служби / Ф.О. Ярошенко (заг.ред.). — Ірпінь, 2004. — 396с; 5. *Азаров М. Я., Ярошенко Ф. О. та ін.* Податок на додану вартість та прогнозування його надходжень до бюджету / Науково-дослідний фінансовий ін-т при Міністерстві фінансів України / М.Я. Азаров (голов.ред.). — К. : НДФІ, 2004. — 344с; 6. *Jinakul, Surath* Tax fraud: Customs Department officials strive to plug the loopholes that make export tax fraud possible // Bangkok Post. – 2000. – August 27; 7. *Jenkins, Glenn P., Chun-Yan Kuo* Promoting Export-Oriented Foreign Direct Investment in Developing Countries: Tax and Customs: Consulting Assistance on Economic Reform II. // Discussion Paper. – 2000. – May 1; 8. *Lam, Calvin, Kelly, Brendan* New VAT Refund Processing rules Issued. // World Tax Advisor. – 2001. – November 1; 9. Про затвердження Порядку відшкодування податку на додану вартість: Наказ ДПА України, Державного казна-

чейства № 209/72 від 02.07.1997 [Електронний ресурс]. // Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0263-97>; **10.** Про податок на додану вартість від 03.04.1997 № 168/97-ВР //Відомості Верховної Ради України . – 1997. – № 21. – ст.156; **11.** Україна. Подолання бідності [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://www.undp.org.ua/files/ua_24267mdgp.pdf; **12.** Янукович рассказал, как будет возвращать НДС // [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://zadonbass.org/news/all/message_11497; **13.** Міжнародний центр перспективних досліджень. Відшкодування ПДВ в Україні: проблеми і варіанти розв'язання [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://icps.com.ua/icps.com.ua/doc/020412_vat.ppt; **14.** Иностранные инвесторы озвучили претензии к Украине [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://4post.com.ua/rus.4post.com.ua/economics/139074.html>.

Поступила в редколлегию 14.05.10

Содержание

Білоцерківський О.Б., Ширяєва Н.В., Головка В.В., Порівняльний аналіз лідируючих компаній світу та доля України серед них.....	3
Богуславський Є.І., Петрук О.В. Вплив еластичності попиту по доходу на процес диверсифікації в довгостроковому періоді.....	9
Бойко Н. Вплив стратегії управління промисловою власністю на структуру капіталу корпорації.....	18
Борзенко В.І., П'ятак Т.В. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства.....	25
Ботнар А.П., Угрімова І.В. Вплив зміни ставки рефінансування на розвиток підприємництва в Україні.....	30
Долінська Р.Г., Стоцька А.В. Сегментація і позиціонування товарів у ланцюгу цінностей транс- національної компанії.....	33
Геворкян А.Ю. Економічний зміст процесів адаптації підприємств машинобуду- вання до умов СОТ.....	38
Горбунов Н.П., Зеленская И.И., Зеленский О.И. Нанотехнологии – высокоэффективные инновации современного экономического развития.....	44
Danko T., Karavan Al. Marketing audit: trends and approaches.....	48
Иваницкий В.Д., Семенюк О.Л. Обобщенная стратегия инвестиционно-инновационного развития экономики Украины.....	54
Ковшик В.І. Комплексний підхід до вдосконалення управління витратами на підприємствах, що є суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності	62
Корецька О.В. Поняття банківського ризику та його класифікація.....	67
Коросташовец В.В. Влияние методов начисления амортизации на эффективность ка- питальных инвестиций.....	74
Котлярова А.В., Мільшина В.М., Оцінка ефективності кредитування підприємства.....	79

Кочетова Т.І., Сафоник Н.Є. Дослідження факторів, що впливають на інвестиційну привабливість України.....	84
Лінькова О.Ю., Турменко Д. Конкурентоспроможність легкої промисловості України та механізми її підвищення.....	88
Макаренко А.Б., Даньшова Я.В. Обоснование инвестиционной привлекательности нефтеперерабатывающей отрасли Украины на примере ЗАО «ЛИНИК».....	95
Михайлова Г.В., Роль нематериальных активов в оценке стоимости бизнеса	99
Мищенко В.А., Бондаренко Д.А. Упрощение налогового законодательства как фактор снижения неопределенности и рисков на примере объединения страховых фондов.....	108
Могилко О.В.) Аналіз стану і перспектив розвитку нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії України.....	112
Непран А.В. Влияние инфляционного процесса на изменение структуры промышленного производства в Украине.....	118
Панков С.А. Анализ влияния капиталобразующих инвестиций на развитие промышленного предприятия.....	125
Тимошенко І.В., Нащекіна О.Н. Теоретические и практические аспекты исследования издержек получения образования в условиях Украины.....	135
Товажнянский В.Л. Формування комплексної системи напрямків та заходів антикризового механізму стійкого розвитку промислового підприємства.....	140

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»

Збірник наукових праць

Тематичний випуск «Технічний прогрес і ефективність виробництва»

Випуск 50

Наукові редактори проф. П.Г. Перерва, проф. М.І. Погорєлов
Технічні редактори А.В. Івахненко, О.С.Другова, О.С.Курандо

Відповідальний за випуск к.т.н. І.Б.Обухова

Підп. до друку 30.11.2010 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-
друк. Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 8,5. Обл.-вид. арк. 10,1.

Наклад 300 прим. Зам. № 17. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХПІ».

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.
61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФО_П Воронюк В.В., м. Харків, пл. Руднева, 4
тел. 335-07-66