



**ВІСНИК**

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

**51'2010**

**Харків**

# ВІСНИК

НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕР-  
СИТЕТУ «ХПІ»

Збірник наукових праць  
Тематичний випуск

51'2010

## «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.Єлифанов, 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. – № 51. – 143 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

*М.А. АНТОНЕНКО*, аспірант, НТУ «ХПИ»

### **АНАЛИЗ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ТЕХНИЧЕСКОГО ОБНОВЛЕНИЯ ОСНОВНЫХ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ФОНДОВ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ**

У статті розглянуті проблеми оновлення основних фондів підприємства, запропоновано загальну організаційну схему оновлення технологічного обладнання у відповідності до умов конкурентного середовища, та на її основі розроблена класифікація існуючих методів оцінки ефективності оновлення основних фондів машинобудівних підприємств.

The problems of fixed capital updating of machine-building enterprises are considered in the article, the general organizational chart of fixed capital updating of machine-building enterprises according to modern competitions circumstances is offered.

**Введение.** В процессе хозяйственной деятельности каждое предприятие сталкивается с проблемой старения и износа его основных фондов. Это приводит к снижению производительности, повышению себестоимости, снижению фондоотдачи. В условиях рыночной конкуренции, а особенно в сложившихся политических и экономических условиях нашей страны, такая ситуация может привести к необратимым последствиям для предприятия. Выживание предприятия на рынке обуславливается его способностью приспособливаться к требованиям рынка: снижение себестоимости, повышение качества, расширение ассортимента продукции. Для решения этих задач предприятию необходимо организовать процесс постоянного улучшения состава, структуры и технического уровня имеющегося парка машин и оборудования. Для предприятий машиностроительной отрасли особенно важным является вопрос эффективного обновления его основных фондов, поскольку ремонт, модернизация и замена оборудования требует значительных капитальных затрат, а срок эксплуатации оборудования достаточно велик по сравнению со скоростью трансформации рыночных требований.

Анализ различных источников информации показал, что проблемами обновления основных фондов машиностроительного предприятия

занималось большое количество авторов. Например, Колегаев Р.Н., Спиринов В.Ф., Богатин Ю.В., Сульповар Л.Б., Ломазов М.Е., Гальчерин А.С., Сушкевич М.И. сосредоточили свое внимание на учете материального износа при обновлении основных фондов, а Меламед Г.И., Счастливец Ф., Пошехонов Б.В., Акбердин Р.З – на учете материального и морального износа [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7]. Разные авторы по-разному трактуют понятие обновления основных фондов и по-разному определяют его эффективность. С другой стороны, ряд современных авторов рассматривают процесс обновления оборудования как инновационный процесс и предлагают его оценивать на основе методик оценки эффективности инвестиционных проектов [8].

Проведенное исследование позволяет сделать вывод о том, что в настоящее время не существуют методики оценки эффективности обновления основных фондов машиностроительного предприятия, которая бы учитывала все виды, формы и направления технического перевооружения предприятий в условиях конкурентной среды.

Целью данной работы является анализ существующих подходов к оценке эффективности обновления основных фондов машиностроительных предприятий.

**Организация процесса обновления основных фондов.** Проведенный анализ показал, что отечественные экономисты еще не пришли к единой трактовке понятия «обновление». Существуют различные мнения о том, какие виды и формы технического перевооружения следует относить к обновлению. Например, под обновлением понимают возмещение устаревших и износившихся средств труда на новой и прежней технической основе, а также их совершенствование в процессе эксплуатации, устраняющее последствия износа [2]. В некоторых случаях обновление понимается только как возмещение в натурально-вещественной форме, и суть его сводится к формированию оптимальной совокупности потребительной стоимости фондов в различных звеньях народного хозяйства [2] (Спиринов В.Ф.).

П.В. Подкладов утверждает, что под техническим перевооружением предприятия или его подразделений следует понимать такую форму обновления производственного аппарата, при которой старая

техника заменяется новой, превосходящей ее по технико-экономическим показателям [2].

Обновление парка оборудования трактуется как комплексная модернизация и замена действующей физически изношенной и морально устаревшей техники прогрессивной и принципиально новой техникой в процессе реконструкции и технического перевооружения предприятия, направленного на качественное изменение парка машин и оборудования [7] (Акбердин Р.З.).

В данной работе под обновлением активной части основных производственных фондов машиностроительного предприятия понимается непрерывный процесс введения в эксплуатацию новых, замены, модернизации, ремонта и утилизации имеющихся основных фондов с целью обеспечения такого их количественного и качественного состава, который обеспечит возможность производства конкурентоспособной продукции как в краткосрочном, так и в долгосрочном периоде планирования.

Процесс обновления основных фондов предприятия можно рассматривать состоящим из следующих этапов (см. рис. 1): ввод оборудования в эксплуатацию, производственная эксплуатация, материальный и моральный износ оборудования, обновление или выбытие. В процессе эксплуатации машин и оборудования возникает необходимость в мелких ремонтах или плановых капитальных ремонтах, которые влияют на сроки материального износа. Износ оборудования определяется как его физическим старением, так и моральным. Поэтому возникает необходимость разработки, анализа, оценки и выбора варианта обновления материально и морально устаревшей части основных производственных фондов. В качестве возможных видов обновления предлагается рассматривать: капитальный внеплановый ремонт оборудования, техническую модернизацию, замену оборудования (на аналогичное или принципиально новое), а также ввод в эксплуатацию дополнительного нового оборудования. Рассматриваемые варианты обновления должны учитывать выбытие и утилизацию основных производственных фондов.

На этапе выбора варианта обновления производится оценка экономической эффективности возможных вариантов, которая должна учи-

тывать сроки обновления, возможные затраты и выгоды для каждого варианта, а также динамику этого процесса. Проведенный анализ показывает, что существуют различные подходы как к выбору моментов времени обновления машин и оборудования, так и к оценке эффективности обновления.

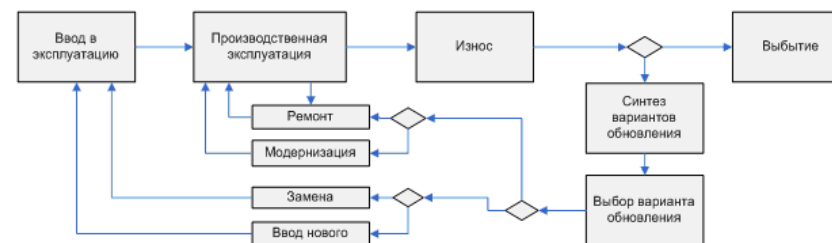


Рис. 1. Общая схема обновления основных фондов машиностроительного предприятия

Коллегаев Р.Н. в [1] подчеркивает, что оптимальный срок службы машины всегда должен быть равен целому числу условных ремонтных циклов. Так как вопрос о целесообразности замены действующей машины новой возникает только, когда состояние машины требует проведения дорогого капитального ремонта, а не после его проведения. Нецелесообразно осуществлять относительно большие затраты средств на проведение ремонта и не использовать весь ресурс, обеспеченный проведением ремонта. Но такая методика не учитывает, что в условиях рыночной экономики на срок эксплуатации машины может повлиять выведение конкурентами на рынок новой продукции, для производства которой используется принципиально другая техника и технологии.

Таким образом, оптимальный срок службы производственного оборудования определяется материальным и моральным износом, сроками плановых капитальных ремонтов, а также результатами исследования рынка и маркетинговой стратегией предприятия.

Решение задач определения оптимального срока эксплуатации оборудования и выбора возможных вариантов его обновления не реша-

ет проблему выбора метода оценки эффективности технического обновления основных фондов на машиностроительных предприятиях.

На основании проведенного в работе анализа существующих методик оценки эффективности вариантов обновления производственного оборудования машиностроительных предприятий можно предложить следующую классификацию подходов (см. рис. 2). В качестве критерия оценки могут использоваться суммарные или удельные затраты. Так, при оценке эффективности обновления в качестве критерия используют удельные затраты в своих методиках Богатин Ю.В., Сульповар Л.Б., Ломазов М.Е., Меламед Г.И., Счастливленко Ф., Вульфсон А.И., Розенблюм С.Г. [3, 5, 9]. За основу оценки эффективности обновления берут суммарные затраты – Гальперин А.С., Сушкевич М.И., Куренков Ю.В., Палтерович Д.М. [4, 10].

В методиках Богатина Ю.В., Сульповара Л.Б., Ломазова М.Е., Вульфсона А.И., Розенблюма С.Г., Гальперина А.С., Сушкевича М.И., Куренкова Ю.В., Палтеровича Д.М. [3, 9, 4, 10] учитывается только материальный износ. Цикловой метод Колегаева Р.Н. [1] и методика Акбердин Р.З. [7], например, учитывают не только материальный, но и моральный износ производственного оборудования.

Некоторые методики, например [1, 5, 9], учитывают затраты, связанные с техническим обслуживанием и ремонтами всех видов. Однако есть подходы, которые данный факт не рассматривают. При рассмотрении различных вариантов обновления основных фондов целесообразно также учитывать остаточную стоимость оборудования, подлежащего замене или выбытию. Это отмечено, например, в работах Пошехонова Б.В., Акбердина Р.З. [6, 7].

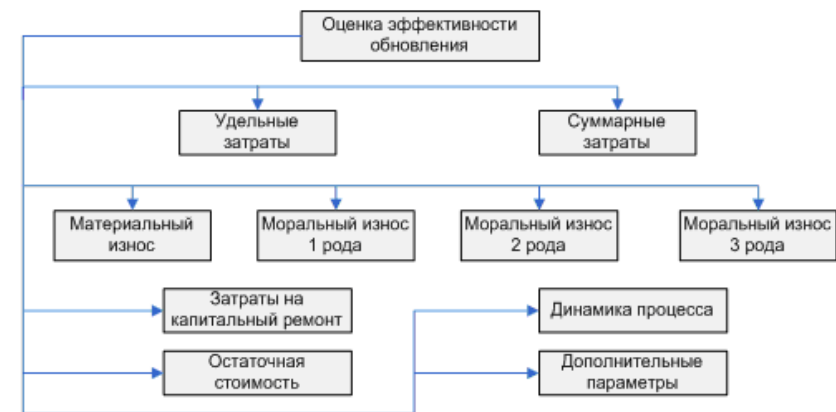


Рис. 2. Классификация методов оценки эффективности обновления основных фондов машиностроительного предприятия

Обновление основных производственных фондов машиностроительного предприятия – непрерывный процесс, поэтому необходимо учитывать динамический характер обновления при оценке экономического эффекта. Например, в работе [4] оценку эффективности предлагается производить на основе метода динамического программирования.

В методике Пошехонова Б.В. [6] при оценке вариантов обновления предлагается учитывать ряд дополнительных параметров: эффект от расшивки узкого места цеха, повышения качества продукции или повышения надежности и долговечности нового оборудования по сравнению со старым.

В результате проведенного исследования можно сделать вывод о том, что существующие подходы к оценке эффективности обновления основных фондов имеют ряд недостатков и не учитывают всех аспектов этого сложного динамического процесса.

**Выводы.** Таким образом, проведенный анализ показал необходимость дальнейшего исследования и уточнения понятийного аппарата, связанного с процессом обновления технических средств машиностроительного предприятия. Существующие методики оценки эффективности технического обновления не отражают многоаспектность рассматриваемого процесса в современных условиях конкурентного рынка.

Учитывая полученные результаты, дальнейшие исследования будут направлены на изучение особенностей экономики предприятий машиностроительной отрасли и разработку методики экономической оценки технического обновления машиностроительных предприятий.

**Список литературы:** 1. *Колегаев Р.Н.* Управление обновлением машинного парка/ Р.Н. Колегаев, П.А. Орлов, В.И. Шелепко. – К.: Техніка, 1981. – 176 с. 2. *Спирин В.Ф.* Обновление техники в машиностроении/ В.Ф. Спирин. – Киев – Донецк: Вища шк. Головное изд-во, 1985. – 155 с. 3. *Богатин Ю.В., Сульповар Л.Б., Ломазов М.Е.* Качество техники и экономики. М., Экономика, 1973. 4. *Гальперин А.С., Сушкевич М.И.* Определение оптимальной долговечности машин. М., Колос, 1970. 5. *Меламед Г.И., Счастливец Ф.* Надежность и долговечность станочных систем. Минск, Беларусь, 1967. 6. *Пошехонов Б. В.* Эффективность замены металлообрабатывающего оборудования/ Б.В. Пошехонов, В. В. Соколов. – Л.: ЛДНТП, 1979. – 24 с. 7. *Акбердин Р.З.* Экономика обновления парка оборудования в машиностроении/ Акбердин Р.З. – М.: Машиностроение, 1987. – 184 с. 8. *Долина І.В.* Соціально-економічна оцінка технологічних інновацій: Автореф. дис...канд. екон. наук: 08.00.04/ Національний технічний університет «ХПІ». – Харків, 2008. – 22 с. 9. *Вульфсон А.И., Розенблюм С.Г.* Оценка предельных сроков службы металлорежущих станков в машиностроении. – Вестник машиностроения. 1972, №12. 10. *Куренков Ю.В., Палтерович Д.М.* Технический прогресс и оптимальное обновление производственного аппарата, М., Мысль, 1975. 11. *Сачко Н.С.* Сроки машин и эффективность производства. М., Знание, 1973.

*Поступила в редколлегию 18.03.10*

**УДК 330.341:336.71**

*І.Є. БАБІЧ*, ст. викладач, НТУ «ХПІ»,  
*М.Є. САЄНКО*, студ., НТУ «ХПІ»

### **ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ МАЛОГО БІЗНЕСУ**

Малый бизнес стал неотъемлемой частью экономики большинства промышленно развитых стран, где на его часть приходится до 70% валового национального продукта. В Украине малый бизнес сталкивается с многими проблемами и нуждается в государственной поддержке при решении таких жизненно важных вопросов как поиск и предоставление финансирования. На сегодня одним из немногих способов его получения извне является банковский кредит, но условия, на которых он предоставляется, являются слишком тяжелыми, особенно для тех, кто хочет открыть свой бизнес.

Small-sized business has become an integral part of the economy of the most industrially developed countries, where it makes 70% of gross national product. In Ukraine, small-sized business faces many challenges and requires state support while solving such vital issues as search and financing. Today one of the ways to get external resources is getting a bank loan, but the conditions on which it is provided are too complicated, especially for those people who want to start the own business.

Малий бізнес виконує ряд найважливіших соціально-економічних функцій, таких як забезпечення зайнятості, формування конкурентного середовища, підтримку інноваційної активності, пом'якшення соціальної нерівності. Це один з провідних секторів, який багато в чому визначає темпи економічного зростання, стан зайнятості населення, структуру і якість валового національного продукту.

Малий бізнес в Україні зараз переживає не найкращі часи. Більшість малих підприємств не мають в достатній кількості власних джерел фінансування для розширення своєї діяльності і об'єктивно потребують залучення коштів ззовні. На сьогодні основним способом фінансової підтримки малого бізнесу є банківський кредит.

Та з кінця 2008 року на Україні практично припинилось кредитування малого бізнесу. Українські банкіри називають цілий ряд причин, чому вони не кредитують малий бізнес. Головна з них – відсутність у фінансових інститутів довгострокових ресурсів та дефіцит у підприємців ліквідного забезпечення. У результаті ставки по кредитах для малих підприємств сягають 30-40%. Зрозуміло, що ніхто за такою ціною гроші в борг не бере.

В ситуації, коли кредитування банками малого бізнесу в Україні не виробляється, реальним джерелом формування фінансових ресурсів малого бізнесу повинні стати державні позики. У всьому цивілізованому світі дотування малого підприємництва залишається одним з найпоширенішим важелем економічної політики багатьох країн. Наприклад, сума щорічних дотацій з бюджету США малому бізнесу становить 300 млрд. доларів. В Україні ж, у зв'язку з відсутністю у держави можливостей пряма фінансова допомога практично відсутня.

З огляду на обмежені фінансові можливості нашої держави, фінансово-кредитна політика може здійснюватися на засадах широкого залучення різних недержавних джерел фінансування. Недержавні орга-

нізації, місія яких полягає у формуванні сприятливих умов для розвитку підприємництва, створюються за рахунок нагромадження капіталів підприємців, підприємницьких структур комерційного характеру, комерційних банків і т. д. Завдання держави – стимулювати цей процес і створювати для нього відповідні умови.

Держава як зацікавлена сторона повинна створити стабільну і гнучку систему фінансово-кредитної підтримки та спростити доступ суб'єктів малого підприємництва до інноваційних та кредитних ресурсів. Для цього необхідно об'єднати фінансові можливості всіх джерел підтримки малого підприємництва, зробити мале підприємство привабливим для надходження іноземних і вітчизняних інвестицій.

Також одним з важливих напрямків підтримки малого бізнесу може стати запровадження державного механізму стимулювання комерційних банків до видачі позик (пільгових позик) малим підприємствам. Його важливим елементом може бути звільнення від оподаткування банківських коштів, спрямованих у фонд кредитів малому бізнесу, та надання державної гарантії повернення позики. Варто поширити на сектор малого підприємництва також новітні банківські послуги, а саме, факторинг і фінансовий лізинг.

Удосконалення механізму державної фінансово – кредитної підтримки малого підприємництва можливо також шляхом застосування бюджетного кредиту, переходу до конкурсних механізмів використання бюджетних коштів, налагодження системи державного субсидування і дотування.

Як бачимо існує багато способів по покращенню ситуації, що склалась. Кожен з них здатен вирішити чи не найголовнішу проблему малого бізнесу – проблему пошуку та отримання фінансових ресурсів. Та тільки в комплексі, тільки при реальному впровадженні вони стануть в нагоді малому підприємству. Тому державі слід переглянути закон про «Підтримку малого бізнесу», внести в нього зміни з врахуванням тих проблем, які виникли перед малим бізнесом сьогодні.

**Список літератури:** 1. *Гнатівський О.П.* Ефективність запровадження та розвитку малого підприємництва в Україні // *Фінансист* № 5, 2006 с.17-19.  
2. *Гнатцов О. Г.* Малий бізнес в Україні: від стратегії зростання до стратегії

розвитку // *Збірник матеріалів конференції «Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні», УПСК, 2006 с.61-65.* 3. Про Національну програму сприяння розвитку малого підприємництва в Україні: Закон України від 21 грудня 2001 р. № 2157 // *Відомості Верховної Ради.* – 2001. – № 7. – Ст. 35. 4. *Донців В.Я.* Проблеми законодавчого забезпечення малого підприємництва // *Економіка підприємства* №1, 2005 с.5-9. 5. *Зайкіна О. О.* Проблеми розвитку малого бізнесу на сучасному етапі трансформації економіки України // *Збірник матеріалів конференції «Проблеми розвитку малого бізнесу в Україні», УПСК, 2006 с. 47-51.* 6. *Менеджмент малого бізнеса: Підручник / Під ред. проф. М.М. Максимцова и проф. В.Я. Герфінкеля.* – М.: 2004. – 269 с. 7. *Грибов В.Д.* Основи бізнеса: Навчальний посібник. – М.: Фінанси і статистика, 2002. – 160 с. 8. *Ложкін О.Б.* Формула ефективності бізнеса. – М.: МГУП, 2000. – 150 с. 9. *Шемиченко О. Ю.* Деякі аспекти економічної політики і правового регулювання у сфері малого бізнесу, 2006. – с.74-78.

*Поступила в редколлегию 02.04.10*

## УДК 338.6

*A.A. BELOMITSEVA, stud., NTU «KhPI»*

*E.M. ZASLAVSKAYA, stud., NTU «KhPI»*

*T.V. DANKO, assoc. prof., NTU «KhPI»*

### ATTITUDES AND PRACTICES IN COLLABORATIVE LEARNING IN UKRAINE

Статья посвящена результатам исследований в области распространения совместного обучения в основных университетах Харькова и факторов, влияющих на его эффективность.

Статья посвящена подумкам исследований в галузі розповсюдження спільного навчання в основних університетах Харкова та факторів, що впливають на його ефективність.

Nowadays many students all over the world are involved into collaborative learning process. This great shift in the education toward new and more effective methods of learning is caused by several factors. The main of them are the process of globalization, development of interactive technologies, Internet [1], which cause the development of the society in general and, particularly, of the educational system. And, actually, collaborative learning is one of the main directions of this progress.

Collaborative learning is a situation in which two or more people learn or attempt to learn something together. More specifically, collaborative learning is based on the model that knowledge can be created within a population where members actively interact by sharing experiences and take on asymmetry roles [2].

This method of learning represents the great shift away from traditional lectures and seminars, where lecturer gives information to the students and they have only to remember it.

In collaborative classrooms, the lecturing/ listening/note-taking process may not disappear entirely, but it lives alongside other processes that are based on students' discussion and active work with the course material [3].

One of the main methods of collaborative learning is group work. In this method students of various levels of knowledge work together in small groups to achieve a common goal.

Nowadays, team work is actively used in the universities of Europe and the USA. According to the research made by Anuradha A. Gokhale in the Illinois State University, it was discovered that students who participated in collaborative learning had performed significantly better on the critical-thinking test than students who studied individually [4].

Basing on the experience of the developed countries, teachers in Ukrainian universities have also started to use collaborative learning methods and group work particularly.

Consequently, the research objective of this paper is to assess the popularity and effectiveness of collaborative learning among Ukrainian students and teachers and their attitude to team-work on the basis of the survey among three major universities of Kharkiv, Ukraine.

The research methodology was based on interviewing students and faculty by applying the questionnaires developed by Glennys Parsell & John Bligh [5]. To make the survey clearer and to receive as much as possible multifaceted opinions we randomly chose students of different universities, courses and majors, as well as teachers from different departments and universities.

The interviewing was done at three major Universities in Kharkiv, namely at: V.N. Karazin Kharkiv National University, National Technical

University «Kharkiv Politechnic Institute» ( NTU «KhPI»), and Yaroslav Mudryi National Law Academy of Ukraine. The fields of study of the respondents are:

- Management and Economy ( NTU «KhPI»);
- Linguistics ( Karazin National University);
- Law (National Law Academy of Ukraine)

The questionnaire for 45 students contained 12 closed questions where each needed only one answer, which represented the student's opinion the closest. The questions required the sharing of respondents' collaborative learning experience and their opinion on team-work, its effectiveness and usefulness, communicative and professional benefits it gives [6].

The questionnaire for 15 teachers was based on 13 closed and open questions some acknowledging more than one answer. The main purpose of these questions was to find out the teachers experience concerning Collaborative learning if there is any, their understanding and attitude to the team-work, and personal methods they apply to the groups of students they form in the classroom [7].

Both questionnaires contained the brief information about collaborative learning at the beginning of the paper in order to avoid concept misunderstanding, which could appear according to the rare usage of such term in Russian language.

After the analysis of the results of the survey among Ukrainian students and teachers, we received the general statistics of awareness about collaborative learning. The results show that although the term «Collaborative learning» is still not widely used in Ukraine, its methods already serve the educational system in the presence. 81% of teachers examined answered positively about their usage of CL in the classroom, as well as 77,78 % of students appeared to be at least once participants of CL activities during their studies. But the distribution of CL usage is different in 3 universities.

The highest percentage of its usage is showed in NTU«KhPI», the lowest was represented by the Law Academy.

The further analysis of the results was focused on the identifying of the opinion of Ukrainian students on the effectiveness of teamwork, and also revealed rather precise and positive results. The correlation of two variables



«students' attitude to teamwork» and «teamwork helps in better understanding of course materials» has shown the biggest correlation coefficient among all others . (Tabl 1).

Table 1  
Correlation between variables «Students' attitude to teamwork» and «Teamwork helps in better understanding».

		Teamwork helps in better understanding of course material					Total
		Strongly disagree	Disagree	Undecided	Agree	Strongly Agree	
Students attitude to teamwork	Very negative	2,3%	,0%	,0%	,0%	,0%	2,3%
	Negative	,0%	6,8%	,0%	,0%	,0%	6,8%
	Undecided	,0%	4,5%	6,8%	18,2%	,0%	29,5%
	Positive	,0%	,0%	9,1%	20,5%	2,3%	31,8%
	Very Positive	,0%	,0%	,0%	9,1%	20,5%	29,5%
Total		2,3%	11,4%	15,9%	47,7%	22,7%	100,0%

This fact means that almost all students who have experienced working in teams liked such kind of learning activity because it has contributed to better understanding of the course content [8]. Therefore they agreed on effectiveness of teamwork in the learning process, thus proving the hypothesis put forward at the beginning of research of the given paper. Therefore the experiment shows that teamwork, as a main method of Collaborative Learning, is a very effective method to understand and process the information given in the course.

At the same time, the correlation coefficient of two variables «presence of experience» and «team effectiveness» also showed a significant result. (Table 2).

Table 2

Correlation between variables «Experience» and «Team effectiveness».

		Group Effectiveness					Total
		Don't know	Not at all Effective	Not too Effective	Effective	Very Effective	
Experience	No	6,8%	,0%	6,8%	2,3%	4,5%	20,5%
	Yes	2,3%	2,3%	13,6%	43,2%	18,2%	79,5%
Total		9,1%	2,3%	20,5%	45,5%	22,7%	100,0%

This means that only students who have experienced working in teams marked the high level of team's effectiveness. The fact is rather obvious, but it also means that students, who have no experience in Collaborative learning activities, showed their negative attitude about the effectiveness of the course, but not because they really think so, but because they have never experienced it. Thus basing on the results, showed in the previous paragraph (about the effectiveness of teamwork in understanding course materials), we turn to the point, that the lack of information and usage of Collaborative activities in universities, as well as propensity of some teachers only to traditional methods of learning, form the misunderstanding of teamwork effectiveness among students. Also it deprives them of opportunity to choose to learn the material in more interesting, interactive and effective way.

The analysis of the questionnaires showed also some unexpected but interesting results of Collaborative learning usage. The correlation coefficient of two variables «communication» and «team effectiveness» showed the result – ,391. Together with better understanding of the course material, students also pointed to fostering of communication among those, who engages into Collaborative learning process, which is also a significant contribution to the «effectiveness» of teamwork, which can be characterized from different sides. Thus the results of the experiment show the effectiveness of

teamwork, basing on two positive characteristics of it: new knowledge understanding and communication skills acquiring.

In conclusion, the research proved positive attitude to the collaborative learning in Ukraine confirmed by rather high mark given to teamwork by Ukrainian students. The hypothesis about teamwork as effective method of learning put forward before the experiment also proved to be successful. Therefore we can conclude that interactive methods of learning are very welcomed in Ukrainian educational system, because they are not only used, but they work and work effectively even now, at the beginning of their implementation. From this follows that Ukraine has high potential to developing and improving its educational system, because the majority of students and teachers are opened to new methods of learning, that have proved to be effective in making students more interested and competent in the field of knowledge they have chosen.

**Список литературы.** 1. Katsioloudes M. I., Hadjidakis S. (2007). International Business. Global Perspective. 2. Wikipedia. (б.д.). Получено из [http://en.wikipedia.org/wiki/Collaborative\\_learning](http://en.wikipedia.org/wiki/Collaborative_learning). 3. MacGregor, B. L. (б.д.). What is Collaborative Learning? . Washington Center for Improving the Quality of Undergraduate Education. 4. Gokhale, A. A. (1995). Collaborative Learning Enhances. *Journal of Technology Education* . 5. Glennys Parsell & John Bligh. Research Papers. *The development of a questionnaire to assess the readiness. 6. health care students for interprofessional learning (RIPLS)*. 7. <http://www.surveymshare.com /surveytemplate/ templateclstudentsurvey.html> - Collaborative Learning – Student Survey Template. 8. <http://www.surveymshare.com/surveytemplate/collaborativelearningtemplate.html> – Collaborative Learning Survey Template. 9. <http://www.gdrc.org/kmgmt/c-learn/index.html> – Collaborative Learning

*Поступила в редколлегию 12.05.10*

УДК 656.15

*Н.В. ГУРІНЕНКО*, аспірант, НТУ «ХП»,

## МЕТОД РЕЙТИНГОВОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВ

Исследованы основные методы финансового анализа предприятий. Предложена методика оценки финансового состояния предприятия с помощью рейтингования.

**Ключевые слова:** финансовое состояние предприятия, методы оценки финансового состояния, рейтинговая оценка.

The basic methods of financial analysis of enterprises are investigational. The method of estimation of the financial state of enterprise is offered by rating.

**Keywords:** financial state of enterprise, methods of estimation of the financial state, rating estimation.

Фінансовий стан підприємства є найважливішою характеристикою фінансової діяльності підприємства, а стійкий фінансовий стан є результатом вмілого управління всією сукупністю виробничо-господарських факторів, які визначають результати діяльності підприємства.

Метою статті є розгляд методик оцінки фінансового стану підприємства, що діють; запропонована методика оцінки фінансового стану підприємства за допомогою рейтингування.

При оцінці фінансового положення підприємства можуть застосовуватися різні формалізовані і неформалізовані методи (нормативний метод оцінки фінансових показників, розрахунково-аналітичний метод, балансовий метод, сальдовий та інші) [2,5]. До найбільш простих інструментів оцінки фінансового стану підприємства відносяться методи порівняння, групування, ланцюгових підстановок.

Традиційна практика аналізу фінансового стану підприємства виділяє шість основних прийомів аналізу і оцінки фінансового стану підприємства: 1) горизонтальний аналіз; 2) вертикальний (структурний) аналіз; 3) трендовий аналіз; 4) аналіз відносних показників (коефіцієнтів); 5) порівняльний аналіз; 6) факторний аналіз.

Зупинимось детальніше на оцінці фінансового стану підприємства за допомогою методики рейтингування підприємства [1,с.166]. Етапами цієї методики є: а) збір і аналітична обробка вихідної інформації за оцінюваний період; б) обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки фінансового стану, рентабельності і ділової активності підприємства, їх класифікація, розрахунок під-

сумкового показника рейтингової оцінки; в) класифікація (ранжирування) підприємств за рейтингом. Підсумкова рейтингова оцінка враховує всі найважливіші параметри (показники) фінансово-господарської і виробничої діяльності підприємства, тобто господарської активності в цілому. При її побудові використовуються дані про виробничий потенціал підприємства, рентабельність його продукції, ефективність використання виробничих і фінансових ресурсів, стан і розміщення засобів, їх джерел формування і інші показники. Вихідні показники об'єднані в чотири групи.

Перша група – Показники оцінки прибутковості господарської діяльності:

- загальна рентабельність підприємства – валовий прибуток на 1 грн. активів;
- чиста рентабельність підприємства – чистий прибуток на 1 грн. активів;
- рентабельність власного капіталу – чистий прибуток на 1 грн. власного капіталу (коштів);
- загальна рентабельність виробничих фондів – валовий прибуток до середньої величини основних виробничих фондів та оборотних коштів в товарно-матеріальних цінностях.

Друга група – Показники оцінки ефективності управління:

- чистий прибуток на 1 грн. обсягу реалізації;
- прибуток від реалізації продукції на 1 грн. обсягу реалізації;
- прибуток від фінансово-господарської діяльності на 1 грн. обсягу реалізації;
- валовий прибуток на 1 грн. обсягу реалізації.

Третя група – Показники оцінки ділової активності:

- віддача усіх активів – прибуток (виторг) від реалізації продукції на 1 грн. активів;
- віддача основних фондів – прибуток (виторг) від реалізації продукції на 1 грн. основних фондів;
- обортованість оборотних фондів – прибуток (виторг) від реалізації продукції на 1 грн. оборотних коштів;
- обортованість запасів – прибуток (виторг) від реалізації продукції на 1 грн. запасів;

- обортованість дебіторської заборгованості – прибуток (виторг) від реалізації продукції на 1 грн. дебіторської заборгованості;
- обортованість найбільш ліквідних активів – прибуток (виторг) від реалізації продукції на 1 грн. найбільш ліквідних активів;
- віддача власного капіталу – прибуток (виторг) від реалізації продукції на 1 грн. власного капіталу.

Четверта група – Показники оцінки ліквідності та ринкової стійкості:

- коефіцієнт покриття – оборотні кошти на 1 грн. термінових зобов'язань;
- коефіцієнт критичної ліквідності – грошові кошти, розрахунки та інші активи на 1 грн. термінових зобов'язань;
- індекс постійного активу – основні фонди та інші необоротні активи до власних коштів;
- коефіцієнт автономії – власні кошти на 1 грн. підсумку балансу;
- забезпеченість запасів власними оборотними коштами – власні оборотні кошти на 1 грн. запасів.

В основу розрахунку підсумкового показника рейтингової оцінки покладено порівняння підприємств по кожному показнику економіко-фінансового стану, рентабельності і ділової активності з умовним еталонним підприємством, що має найкращі результати за всіма порівнюваними показниками. Таким чином, базою відліку для здобуття рейтингової оцінки стану справ підприємства є не суб'єктивні припущення експертів, а найбільш високі результати зі всієї сукупності порівнюваних об'єктів, що склалися в реальній ринковій конкуренції. Якщо суб'єктів ринкових стосунків цікавлять лише сповна певні об'єкти господарської діяльності, то еталонне підприємство формується з сукупності однотипних об'єктів. Проте, в більшості випадків, еталонне підприємство може формуватися з показників роботи об'єктів, що належать різним галузям діяльності. Це не є перешкодою вживанню методу оцінки, тому що показники порівнянні і для різнорідних об'єктів господарювання.

На практиці, при ухваленні рішення про вибір ділового партнера менеджери компаній оцінюють стан майбутнього партнера не з точки зору близькості до еталонного, а з точки зору віддаленості від критич-

ного. Тому виникає необхідність введення поняття «Умовного задовільного підприємства» при виборі бази відліку рейтингової оцінки. Вважаємо, що «умовне задовільне підприємство має показники, відповідні нормативним мінімальним значенням, визначеним виходячи з критеріїв ефективності господарської діяльності і організації фінансів підприємства, принципів достатності, ліквідності і прибутковості його капіталу і відсутності підстав для визнання структури балансу незадовільною, а підприємства неплатоспроможним. Тобто можна виділити вимоги, яким повинна задовольняти система коефіцієнтів з точки зору ефективності рейтингової оцінки стану підприємства:

- 1) Фінансові коефіцієнти мають бути максимально інформативними і давати цілісну картину стійкості фінансового стану підприємства.
- 2) У економічному сенсі коефіцієнти повинні мати однакову спрямованість (позитивну кореляцію).
- 3) Для всіх показників мають бути вказані числові нормативи мінімального задовільного рівня або діапазону змін.
- 4) Коефіцієнти повинні розраховуватися лише за даними публічної звітності підприємств.
- 5) Коефіцієнти повинні давати можливість проводити рейтингову оцінку підприємства як в просторі, так і в часі.

На основі цих вимог була розроблена система показників і методика рейтингової експрес-оцінки стану підприємства. Для рейтингування підприємств пропонується використовувати п'ять показників (коефіцієнтів), найчастіше вживаних і які найповніше характеризують фінансовий стан підприємства: 1) коефіцієнт забезпеченості власними засобами; 2) коефіцієнт ліквідності; 3) коефіцієнт інтенсивності звороту капіталу, що авансується; 4) коефіцієнт, що враховує ефективність управління підприємством; 5) коефіцієнт рентабельності підприємства.

Пропонована система показників базується на даних публічної звітності підприємств. Ця вимога робить оцінку масовою, дозволяє контролювати зміни у фінансовому стані підприємства всіма учасниками економічного процесу. Вона також дозволяє оцінити результативність і об'єктивність самої методики комплексної оцінки.

**Список літератури:** 1. *Лернер Ю.І.* Фінанси підприємств. – Х.Консульт, 2007. 384 с. 2. *Клочков А.И.* Разработка комбинированного метода оценки финансового состояния предприятия. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://masters.donntu.edu.ua/2005/kita/klochkov/diss/index.htm#10>. 3. *Шеремет А.Д., Сайфулин Р.С.* Финансы предприятий. – М. ИНФРА – М, 1997. – 343 с. 4. *Бень Т.Г., Довбня С.Б.* Интегральная оценка финансового статуса предприятия // Финансы Украины, 2002. № 6. – с. 53. 5. *Лайнер А.Г., Толстов М.Е., Герасимова Е.В.* Методы оценки эффективности финансово-экономической деятельности сельскохозяйственных предприятий на основе использования средств математической статистики и вычислительной техники. [Електрон. ресурс]. – Режим доступу <http://agromagazine.msau.ru/index.php/-3/2008-03-20-14-12-54/96-2008-03-22-16-47-40>. 6. *Плікус І., Слободяник Ю.* Особливості функціонування фінансового механізму підприємств // Економіка. Фінанси. Право, 2003. № 4. – с. 18.

*Поступила в редколлегию 07.05.10*

**УДК 339.174.48**

**О.С. ДРУГОВА**, аспірант, НТУ «ХП»

### **МЕТОДИ Й НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВ ЕНЕРГОМАШИНОБУДУВАННЯ У СУЧАСНИХ УМОВАХ**

В статье рассматриваются методы анализа конкурентного потенциала предприятий энергомашиностроения. Предлагается оценка конкурентного предприятия и дальнейшие мероприятия по управлению конкурентным потенциалом предприятия.

In article methods of the analysis competitive potential enterprise power mechanical engineering are considered. The estimation competitive enterprises and further actions on management competitive potential enterprises are offered.

**Вступ.** Підприємство, як виробнича система, працює у відповідному зовнішньому оточенні і слід обов'язково враховувати ступінь негативного і позитивного впливу цього мікро- і макросередовища. Зовнішнє середовище включає всі сили, організації і фактори, з якими підприємство зіштовхується у своїй безпосередній і стратегічній діяльності. Воно є своєрідним фоном, на якому виявляються можливості, тобто потенціал підприємства. Оскільки підприємство є ресурсоспоживчою системою, де ресурси об'єдну-

ються для одержання продукту, то найближче оточення (мікросередовище) складається зі споживачів, постачальників, конкурентів, фінансових інститутів, трудових ресурсів регіону і т.п. Що стосується зовнішнього макросередовища, то до нього відносять сили, які проявляються час від часу і часто не безпосередньо: політичні, економічні, демографічні, правові, екологічні, науково-технічні і соціальні фактори. Однак, аналіз тенденцій і перспектив розвитку вітчизняної енергетичної промисловості показує, що нема єдиної точки зору з питання методологічного управління конкурентним потенціалом підприємств. Більш того, практично не враховується необхідність використання конкурентного потенціалу для поліпшення господарської діяльності підприємства.

В цьому зв'язку наукові дослідження, які націлені на управління конкурентним потенціалом підприємства, є актуальними.

**Постановка задачі.** Метою дослідження є розвиток теоретичних основ, науково – методичних рекомендацій та практичного використання системи конкурентоспроможність – конкурентний потенціал – конкурентні переваги.

Досягнення поставленої мети вимагає вирішення наступних задач:

- 1) провести аналіз теоретичних і методичних підходів до аналізу понять конкурентоспроможність, конкурентні переваги, конкурентний потенціал підприємства, а також дослідити сучасні тенденції розвитку наукової думки по даному напрямку;
- 2) дослідити розбіжність і схожість понять конкурентоспроможність, конкурентний потенціал, конкурентні переваги;
- 3) визначити місце в системі управління конкурентоспроможністю підприємства.

**Методологія** Теоретичною та методологічною основою дослідження є праці вітчизняних та закордонних вчених і фахівців, присвячені дослідженню проблем формування й забезпечення конкурентного потенціалу на підприємстві. Також методологічною основою даної ро-

боти виступає системний підхід до дослідження конкурентних відносин і виявлення їх закономірностей. У роботі використано методи аналізу та синтезу, теоретичного узагальнення та порівняння.

Дослідження будувалося на принципах системного підходу, логічного моделювання. Постановка й доказ робочих гіпотез виконувалися на основі прийомів агрегування, класифікації, комбінаторного аналізу й супроводжувалися змістовною інтерпретацією висновків.

Аналіз конкурентного положення на вітчизняному енергомашинобудування проведемо за допомогою матриці стратегічного положення й оцінки дій (SPACE), що використовується для визначення найбільш вигідного стратегічного положення для підприємств, а також окремих областей їхньої діяльності. Реально вона є коштами, що допомагає підприємству оцінити в цілому привабливість сфери виробництва, у якій воно діє, а також його здатність конкурувати на ринках.

У матриці SPACE кожна частина розглядається як сформована з різних частин або елементів, які повинні оцінюватися окремо. Раціональним тут є те, що за рахунок включення в аналіз великої кількості факторів стратег може вивчити конкретну стратегічну привабливість із різних точок зору. Завдяки цьому, він може бути краще підготовлений до вибору відповідного напрямку дій. Графічне зображення SPACE матриці представлено у таблиці 1.

Т

Таблиця 1

Графічне подання SPACE- матриці

Фактори інституціонального середовища й мови доступу до ресурсів (ES)	Фактори промислового потенціалу (IS)
- Технологічні зміни - Темпи інфляції - Можливість роботи з постійними постачальниками	- Рівень відновлення основних фондів - Рівень технології - Завантаженість виробничих потужностей

- Перешкоди для доступу на ринок - Тиск конкурентів - Політична стабільність	- Матеріалоемність - Продуктивність праці
Фактори конкурентного потенціалу (CP)	Фактори фінансового потенціалу (FS)
- ИИПК	- Прибуток на вкладення - Фінансова залежність - Ліквідність - Необхідний/наявний капітал - Потік коштів

Фінансові можливості й конкурентні переваги є двома найважливішими визначальними стратегічного положення підприємства енергомашинобудування, у той час як можливості галузі й стабільність обстановки характеризують стратегічне положення області в цілому. У матриці SPACE ці фактори ранжирувані по шкалі від 0 до 1. При використанні даної матриці стратег привласнює відповідні цифрові значення кожному з факторів. Потім устанавлюється середнє значення для кожної із чотирьох груп факторів, заносяться в матрицю SPACE і відображають на малюнку.

Потім стратег з'єднує середні значення, відображені на кожній осі, і одержує чотирибічний багатокутник, що відображає значення й знак (плюс-мінус) конкретного показника.

Далі оцінимо конкурентне положення ГП Заводу "ЕЛЕКТРОВАЖМАШ" по параметрах, наведеним у кожному квадраті матриці SPACE, як зазначено нижче (табл. 2- 4). Вибір параметрів здійснювався за допомогою експертів.

Таблиця 2

Фактори інституціонального середовища й умови доступу до ресурсів (ES)

Технологічні зміни	багато	0						1	мало
Темпи інфляції	високі	0						1	низькі
Можливість робо-	більша	0						1	мала

ти з постійними постачальниками									
Можливість взяти кредит	більша	0						1	маленька
Політична стабільність	більша	0						1	маленька
Тиск конкурентів	сильне	0						1	слабке
Цінова еластичність попиту	гнучка	0						1	негнучка
Середнє значення									

Таблиця 3

Фактори промислового потенціалу (IS)

Потенціал росту	малий	0							великий
Потенціал прибутку	малий	0							великий
Відновлення основних фондів	незначне	0							значне
Рівень технології	проста	0							складна
Ступінь використання ресурсів	неефективне	0							ефективне
Матеріалоемність	більша	0							мала
Завантаженість виробничих потужностей	низька	0							висока
Продуктивність праці	низька	0							висока
Середнє значення									

Таблиця 4

Фактори фінансового потенціалу (FS)

Прибуток на вкладення	низька	0						1	висока
-----------------------	--------	---	--	--	--	--	--	---	--------

Фінансова залежність	незбалансована	0						1	збалансована
Ліквідність	незбалансована	0						1	збалансоване
Необхідний/ який є капітал	великий	0						1	малий
Потік коштів	слабкий	0						1	сильний
Легкість виходу з ринку	мала	0						1	більша
Ризик підприємства	великий	0						1	малий
Середнє значення низька									

Із врахуванням SPASE-аналізу й оцінки рівня конкурентного потенціалу концепція розвитку конкурентного потенціалу ГП Заводу "ЕЛЕКТРОВАЖМАШ" повинна бути націлена на:

- реалізацію програми технічного переозброєння,
  - активізація роботи у сфері патентно-правових питань,
  - розвиток інноваційних технологій і виробництв; удосконалення організації виробництва.
  - розвиток системи управління якістю,
  - освоєння прогресивних технологій (енерго- і ресурсозберігаючих),
  - підвищення рівня комплексної механізації й автоматизації, що приведе до значного росту продуктивності праці, зниженню собівартості.

**Список літератури:** 1. *Йеннер Т.* Создание и реализация потенциала успеха как ключевая задача стратегического менеджмента // Проблемы теории и практики управления. – 1999.-№ 2. – С. 83. 2. *Друкер П.* Эффективное управление. Экономические задачи и оптимальные решения/ Пер. с англ. М. Котельниковой. – М.: ФАИР-ПРЕСС, 2001,-288 с. 3. *Виханский О.С.* Стратегическое управление: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Гарадрики, 1999. – С. 32.

*Поступила в редколлегию 15.03.109*

**УДК 658**

*А.В. ДЯГИЛЕВА*, ассистент, НТУ «ХПИ»

**МЕТОДЫ ОЦЕНКИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ**

У статті розглянута проблема оцінки інвестиційних проектів, а також критерії, відповідно до яких проводиться подібна оцінка ефективності інвестиційного проекту. Проаналізовані критерії показують, яким чином відбувається дана оцінка і який її вплив на діяльність підприємства в цілому. Запропонований метод оцінки дозволяє всебічно освітити дану проблему в контексті повної господарської діяльності будь-якого підприємства, що займається інвестиційною діяльністю та прагне здійснювати дану діяльність ефективно.

The article considers the problem of scientific evaluation of investment projects and the criteria under which conducted a similar assessment of the effectiveness of the investment project. Analyzed criteria show how this assessment takes place and what is its impact on the activities of the enterprise. The proposed method allows a comprehensive assessment consecrate this problem in the context of total economic activity of any company engaged in investment activities and seeks to implement this activity effectively.

На сьогоднішній день ефективная инвестиционная политика каждого предприятия является неотъемлемой частью эффективного функционирования экономики Украины. Однако, попытка реализации эффективных инвестиционных проектов во многом зависит от мотивации инвесторов к осуществлению инвестиционных вложений.

Проблемы оценки эффективности инвестиционных проектов исследуются такими учеными-экономистами, как Бланк И.А., Пересада А.А., Т.Бень, К. Швабий, Д. Серебрянский, О.Мельник, С. Аптекарь, В. Савчук и др. Интересы вышеупомянутых ученых сосредоточены на сущности, составе, структуре систем показателей оценки эффективности деятельности предприятия. При этом следует отметить, что проблема оценки эффективности стратегии предприятий требует дальнейшего уточнения и изучения, так как в научных трудах вышеупомянутых ученых рассматриваются только некоторые показатели эффективности деятельности предприятия.

Именно исходя из вышеуказанных причин актуальным остается вопрос оценки инвестиционных проектов, а именно определение того или иного метода оценки эффективности инвестиционного проекта в каждом отдельно взятом случае. При этом необходимо изучить и проанализировать те методы, которые существуют на сегодняшний день, и исследовать опыт Украины в данном вопросе, что и является основной целью данной научной статьи.

Для того, чтобы определить эффективность любого рассматриваемого инвестиционного проекта необходимо для начала точно выделить критерии эффективности, по которым данный проект будут оценивать разработчики проекта. При анализе и рассмотрении инвестиционного проекта каждый руководитель определяет, насколько предлагаемый проект соответствует целям предприятия, принесет ли желаемый уровень прибыли организации в целом, и какова вероятность и риск невозврата инвестированных средств.

На многих украинских предприятиях намечена негативная тенденция отсутствия стратегических планов. Данная причина обусловлена фактом двоякого видения ожидаемого уровня прибыли, рентабельности, сроков реализации проектов. Распространенной является ситуация, когда стратегический план не включает в себя четко сформулированные и выраженные количественно цели. Это зачастую приводит к конфликту между руководителями различных подразделений предприятия.

На сегодняшний день распространенными являются несколько основных подходов в оценке эффективности и целесообразности принятия и осуществления того или иного инвестиционного проекта. К ним относятся подходы Всемирного Банка, метод Литтла-Миррлиса, методика фирмы "Goldman, Sachs & Co"; методика фирмы "Ernst & Young", методика ЮНИДО. Рассмотрим некоторые из них далее.

Метод Литтла-Миррлиса – метод оценки проектов для развивающихся стран, исходным пунктом которого является деформация рынков продуктов и факторов производства. Такой подход является по существу анализом результатов и затрат, в котором делаются поправки к ценам продуктов и факторов производства, а также ставкам процента.

Другой методикой оценки проектов является методика ЮНИДО.

Методика ЮНИДО – это методика оценки проектов для развивающихся стран, альтернативная методу Литтла-Миррлиса. Данная методика представляет собой анализ затрат и результатов, счетной единицей для которого является текущее потребление.

Методика Всемирного банка касается содействия продвижению международных инвестиций в развивающиеся страны для экономического роста и снижения уровня бедности. Рассмотрев некоторые из общепринятых методик оценки принимаемых проектов, обратимся к фак-

тору мотивации инвестора относительно вложения денежных средств в инвестиционный проект.

Изучая бухгалтерскую и финансовую отчетность на украинских предприятиях, инвестор может воспринять ее не объективно по причине различия в законодательствах и документации государств, а также по причине отсутствия гарантий возврата инвестированных средств. Именно поэтому зарубежные инвесторы не готовы инвестировать свои средства в украинские проекты.

Потенциальный инвестор стремится профинансировать эффективный высокодоходный и безопасный проект. Гарантиями в данном случае будут выступать финансовые документы о состоянии самого предприятия и документы, подтверждающие экономическую целесообразность рассматриваемого проекта. Такие факторы, как состояние основных фондов, уровень компетентности персонала, оказывают существенное влияние на результативность инвестиционного проекта, но сложно поддаются количественной оценке. А поскольку на каждом предприятии существуют свои факторы, оказывающие влияние на эффективность инвестиционных проектов, то универсальной системы оценки инвестиционных проектов нет. На основе этих факторов можно выделить следующие критерии для оценки инновационных проектов, которые включают в себя ценности предприятия, политику, стратегию, цели; маркетинг; научно-исследовательские и опытно конструкторские разработки; финансы; производство.

Критерий ценностей предприятия предполагает изучение и осмысление корпоративной культуры и деловой этики на рассматриваемом предприятии.

Критерий политики тесно связан с критерием стратегии, поскольку отражает пошаговое видение конечной цели существования предприятия.

Следующий рассмотренный нами критерий, касающийся целей предприятия, предполагает сопоставление целей деятельности предприятия с целями осуществления инвестиционного проекта. То есть реализация проекта должна способствовать достижению цели предприятия и не противоречить ей.



Значимость критерия, касающегося маркетинга, велика, поскольку исследования рынка определяют тех потенциальных потребителей, которые ощутят на себе потребность в приобретении данного товара, услуги и т.д. Необходимо отметить, что предприятие может столкнуться с некоторыми проблемами при проведении маркетинговых исследований. К таким проблемам можно отнести выпуск принципиально инновационной продукции, потребность в которой общество пока не испытывает, или, к примеру, инвестиционный проект, предполагающий улучшение каких-либо качественных характеристик продукции.

Весомость критерия, освящающего научно-исследовательские и опытно-конструкторские разработки, можно объяснить необходимой и обязательной первоочередной оценкой вероятности достижения требуемых научно-технических показателей проекта и влияния их на результаты деятельности предприятия. Поскольку основная задача этой стадии заключается в получении требуемых технических характеристик в границах тех средств и сроков, которые выделяются на осуществление данного проекта.

Критерий, связанный с финансами является наиболее важным для выживания предприятия в условиях конкурентной борьбы. При выборе инвестиционного проекта большое значение имеет правильная оценка эффективности (прибыльности) проекта. Проект должен рассматриваться в совокупности с уже разрабатываемыми инвестиционными проектами, которые также требуют финансирования. Одна из главных проблем – это правильное планирование денежной наличности. Очень часто вполне рентабельный проект может оказаться несостоятельным в результате непоступления финансовых средств в конкретные сроки. Поэтому необходимо соотносить во времени прогноз денежных поступлений с прогнозом необходимости финансовых затрат, требующихся для разработки проекта.

Стадия производства является заключительной стадией реализации проекта и предполагает тщательный анализ, в результате которого исследуются все вопросы, связанные с обеспечением производственными помещениями, оборудованием, его расположением, персоналом.

В качестве выводов по данному научному исследованию можно отметить, что полная оценка проекта включает в себя анализ вышеперечисленных элементов реализации проекта, а именно ценностей предприятия, политики, стратегии, целей и маркетинга; научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок; финансов; производства. Приведенный перечень критериев не является универсальным и в зависимости от целей и направления конкретного проекта может быть расширен в дальнейших исследованиях. Принимая окончательное решение о целесообразности инвестирования, помимо рассмотренных показателей, необходимо учитывать также такие факторы, как общественная значимость проекта, степень его соответствия стратегии развития фирмы, рыночный потенциал производимого продукта, инвестиционные риски, экологическая безопасность и т.д. В настоящее время именно всесторонний учет разнообразных инвестиционных рисков, надежные методы количественной оценки которых практически отсутствуют, приобретает особую актуальность и требуют дальнейшей проработки.

**Список литературы:** 1. Довбня С.Б., Ковзель К.А. Новий підхід до оцінки економічної ефективності інвестиційних проектів // *Фінанси України*. – 2007. – №7. – с. 62-71. 2. Галасюк В. Галасюк В. Вишнева А. Метод NPV: фундаментальні недоліки // *Фінансовий директор*. – 2005. – №2 (30). – с. 12-19. 3. Ванькович Д.В., Демчишак Н.Б. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні // *Фінанси України*. – 2007. – № 7. – с.72- 84. 4. Мельник О.Г. Система показників оцінювання діяльності підприємства : сутність ,аналіз та умова застосування / О.Г. Мельник // *Логістика : Вісник Національного університету «Львівська політехніка»*. – 2007. – № 580. – с.274-282. 5. Кузьмін О.С. Петришин Н.Я. Оцінювання економічної ефективності досягнення стратегій машинобудівних підприємств // *Фінанси України*. – 2008. – №9. – с.103-110. 6. Бень Т.Г. Методи определения економічної ефективності інвестицій:сравнительний аналіз. // *Економіка*. – 2006. – №3. – с.41-46. 7. Блохина В.Г. Інвестиційний аналіз. Ростов –на-Дону, «Фенікс», 2004.

*Поступила в редакцію 10.05.10*

**УДК 336.7+24**

**М.Н. ЕВЧУ**, магістрант, НТУ «ХПІ»,  
**В.Д. ІВАНІЦКИЙ**, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХПІ»,  
**Е.В. ІВАНІЦКИЙ**, аспірант, НТУ «ХПІ»,

*К.А. СТАРКОВ*, доц., НТУ «ХПИ»,

### **АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ ПРОЦЕССОВ ПЛАНИРОВАНИЯ ЭЛЕКТРОСНАБЖЕНИЯ В ХАРЬКОВСКОМ РЕГИОНЕ**

Ефективність процесів електропостачання запропоновано оцінювати не тільки величиною помилки прогнозування, а й кількістю негативних і позитивних помилок, що вимірюються за методикою Тейла. Виконано аналіз планованих і фактичних добових обсягів електроспоживання в Харківському регіоні в 2008 і 2009 роках. Оцінено помилки переоцінки і недооцінки фактичних обсягів, обчислені складові загальної помилки і показано, що переважає помилка неповної коваріації прогнозованих і фактичних значень добових обсягів ринку споживачів АК «Харківобленерго».

The effectiveness of the processes of electricity supply was offered to assess not only with the magnitude of forecasting error, but with the number of negative and positive errors, measured by the method of Theil. The analysis of planned and actual daily volume of electricity in Kharkov region in 2008 and 2009 is realized. Errors of reevaluation and underestimation of actual volumes are estimated, components of the general error are calculated and shown that the error of incomplete covariance for predicted and actual values of daily volumes of the market of consumers AK of "Kharkovoblenergo" prevails.

Проблема енергосбереження актуальна для любой рыночной экономики, но для Украины она имеет повышенную приоритетность в силу высокой энергоемкости экспортной продукции и необходимости существенного увеличения её конкурентоспособности на мировых рынках. Известно, что основными факторами энергосбережения выступают как снижение энергоемкости промышленной продукции, так и снижение потерь в сетях электроснабжения потребителей. Одним из наиболее эффективных методов решения указанных задач служит усовершенствование методологии планирования объемов электроэнергии, доставляемой промышленным предприятиям.

Ранее было установлено [2,3], что процессы электроснабжения содержат скрытые периодичности, выделение которых позволит организовать более эффективное прогнозирование количественных показателей, в первую очередь суточных объемов отпуска электроэнергии. Предлагаемая методология оценки эффективности показателей процессов электроснабжения, помимо анализа скрытых периодичностей, со-

держит процедуры анализа ошибок прогнозирования при помощи диаграмм Тейла. Алгоритм такого анализа содержит процедуру вычисления ковариационной составляющей ошибок прогнозирования объемов электроэнергии, поставляемой потребителям. Применение методики Тейла для качественного анализа ошибок прогнозирования составляет научную новизну предлагаемой методологии.

В качестве предметного поля выбраны данные оперативного учета АК «Харьковоблэнерго». С помощью их обработки получены числовые результаты вычисления трех составляющих диаграммы Тейла (ошибок прогнозирования) для планируемых и фактических суточных объемов электроснабжения потребителей Харьковского региона за многолетний период наблюдений. Вычислена доля ковариационной составляющей ошибок прогнозирования. Оценены месячные доли ошибок переоценки и недооценки фактических объемов за 2008 и 2009 годы. Построены временные ряды планируемых и фактических суточных объемов электроэнергии за эти годы. На рисунке 1 приведен фрагмент числового ряда, иллюстрирующий сложный характер ошибок переоценок (план больше факта) и недооценок.

Таблица 1

Качественный анализ ошибок планирования

Месяц	Переоценка		Недооценка	
	2008	2009	2008	2009
Январь	0,55%	6,85%	7,95%	1,40%
Февраль	5,75%	7,12%	1,64%	0,27%
Март	6,58%	1,10%	1,10%	7,12%
Апрель	7,12%	2,20%	0,82%	5,75%
Май	4,11%	8,22%	4,38%	0,27%
Июнь	3,56%	7,40%	3,29%	0,55%
Июля	1,37%	5,48%	6,58%	1,66%
Август	6,85%	8,49%	1,10%	0,00%
Сентябрь	4,38%	8,22%	3,56%	0,00%
Октябрь	7,95%	4,11%	0,27%	4,11%
Ноябрь	8,22%	5,21%	0,00%	3,01%
Декабрь	7,40%	2,47%	0,82%	8,30%
Всего	63,84%	66,87%	31,51%	32,44%

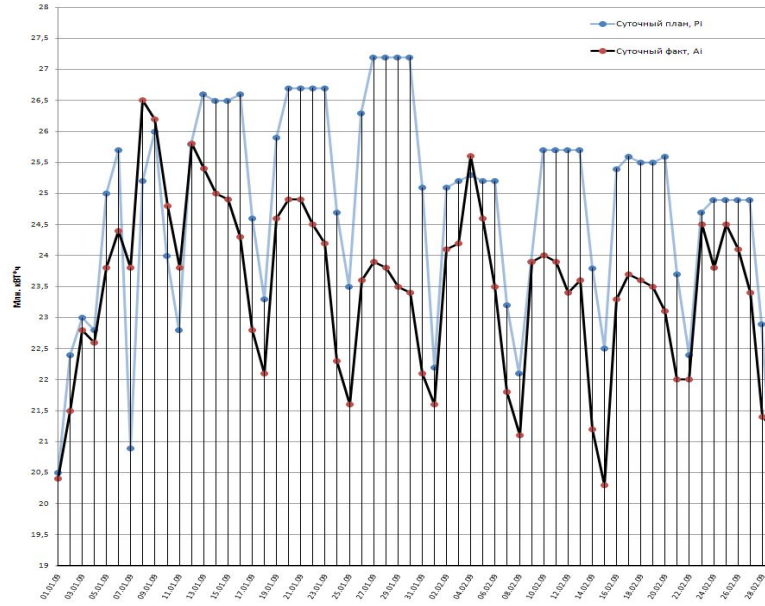


Рис. 1 – Временные ряды планируемых и фактических суточных объемов электропотребления в Харьковском регионе за январь-февраль 2009 года

В соответствии с диаграммой Тейла «прогноз-реализация», описанной в [1], вычислены ежемесячные доли этих ошибок, значения которых представлены в таблице 1. Для сопоставления ошибок за два года и выявления влияния кризисных явлений на рынок электропотребления Харьковского региона построена совмещенная диаграмма, которая приведена на рисунке 2. Анализ этой диаграммы позволяет сделать вывод о том, что в обоих случаях преобладают ошибки переоценки, которые составляют 64% в 2008 году и 67% в 2009 году. Это свидетельствует о существовании общеметодологической ошибки, заключающейся в преобладании переоценки спроса.

Следующий этап анализа представляет собой структурное разложение общей ошибки прогнозируемых  $RMS^2$  на три качественные составляющие, названные Тейлом как ошибка смещения  $U^M$ , ошибка дисперсии  $U^S$  и ошибка, обусловленная неполной ковариацией  $U^S$ . После нормирования трех этих составляющих получим контрольное соотношение в виде:

$$U^0=1.0 = U^M + U^S + U^S$$

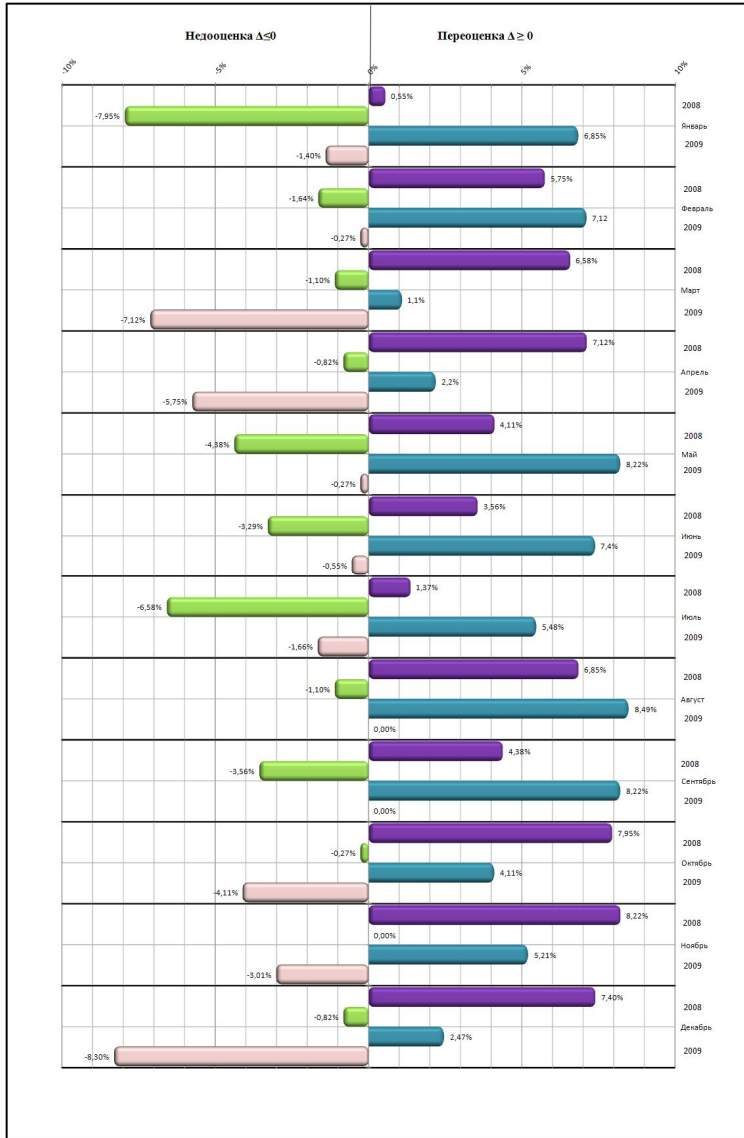


Рис. 2 – Диаграмма ежемесячных ошибок планирования суточных объёмов электроэнергии

Для вычисления составляющих используем следующие формулы Тейла:

$$\frac{1}{n} \sum (P_i - A_i)^2 = (\bar{P} - \bar{A})^2 + (S_P - S_A)^2 + 2(1-r)S_P S_A \quad (1)$$

$$\bar{P} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{365} P_i ; \quad \bar{A} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{365} A_i \quad (2)$$

$$S_P^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{365} (P_i - \bar{P})^2 ; \quad S_A^2 = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^{365} (A_i - \bar{A})^2 \quad (3)$$

$$r = \frac{\frac{1}{n} \sum_{i=1}^{365} (P_i - \bar{P})(A_i - \bar{A})}{S_P S_A} \quad (4)$$

$$U^M = \frac{(\bar{P} - \bar{A})^2}{\frac{1}{n} \sum (P_i - A_i)^2} \quad (5)$$

$$U^S = \frac{(S_P - S_A)^2}{\frac{1}{n} \sum (P_i - A_i)^2} \quad (6)$$

$$U^C = \frac{2(1-r)S_P S_A}{\frac{1}{n} \sum (P_i - A_i)^2} \quad (7)$$

$$U^M + U^S + U^C = 1.0 \quad (8)$$

где:  $\bar{P}$ ,  $\bar{A}$  – средние значения планируемого и фактического суточного объема;

$S_P$ ,  $S_A$  – стандартные отклонения планируемого и фактического объемов;

$r$  – коэффициент корреляции между планируемыми и фактическими суточными объемами;

$U^M$ ,  $U^S$ ,  $U^C$  – соответственно доля смещения, доля дисперсии, доля ковариации;

$i$  – сутки;

$n$  – количество дней в году.

Результаты вычислений представлены в форме таблицы 2, на основании которой можно сформулировать общие выводы.

Таблица 2

Расчет ошибок прогноза по методике Тейла

Параметр	Период наблюдения	
	2008 год	2009 год
$\bar{P}$	22,3496	21,1041
$\bar{A}$	21,7716	20,5756
$S_p$	3,4379	2,8482
$S_d$	3,1910	3,2031
$r$	0,8415	0,8961
$U^M$	0,0877	0,1229
$U^S$	0,016	0,0554
$U^C$	0,9125	0,8339
$U^M + U^S + U^C$	1,0162	1,0122
Средний квадрат ошибки прогноза (RMS <sup>2</sup> )	3,8112 = = 0,3341 + 0,061 + 3,4776	2,2735 = = 0,2793 + 0,1259 + 1,8958
RMS	1,95	1,5

Содержательная интерпретация результатов проделанного анализа позволяет сформулировать следующие выводы. Общая ошибка планирования составляет 2,6% в 2008 году и 2,5% в 2009 году, что свидетельствует о достаточно высокой эффективности процесса планирования. Вместе с тем следует отметить достаточно высокую стоимость этой ошибки, составляющую в денежном выражении около 150 тысяч гривен в сутки.

Уменьшение фактического объема электропотребления в 2009 году составило лишь 5% по сравнению с 2008 годом, поэтому рынок электропотребления достаточно стабилен и устойчив к общим кризисным явлениям.

Установлено, что ошибка неполной ковариации носит преобладающий характер, составляя 84% в 2008 году и 91% в 2009 году от общей средней ошибки прогнозирования. Для уменьшения такой ошибки

необходимо максимально приблизить временной ряд планируемых объемов, повысив тем самым степень их ковариации. Чтобы осуществить такое приближение можно рекомендовать проведение внутри-недельного анализа с тем, чтобы учесть при прогнозировании эффект недели.

**Список литературы:** 1. Тейл Г. Прикладное экономическое прогнозирование, М. «Прогресс», 1970. 2. Иваницкий В.Д., Иваницкий Е.В. Повышение эффективности планирования электроэнергии при помощи анализа скрытых периодичностей. Ж. «Энергосбережение. Энергетика Энергоаудит». №3, 2006. 3. Мищенко В.А., Иваницкий Е.В. Анализ и корректировка прогнозирования микроэкономических показателей при помощи диаграмм Тейла. Ж. «Бизнес-Информ», №3-4, 2007. 4. Иваницкий В.Д., Евчу М.Н. Гибридная стратегия роста и развития. MicroCAD-2010, 2010.

Поступила в редколлегию 18.04.10

УДК 330.356

**Н.А. ЕЛЬКИНА**, канд. экон. наук, доц., г. Ставрополь

### СУЩНОСТЬ ИНДИКАТИВНОГО ПЛАНИРОВАНИЯ И МОНИТОРИНГА ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ПРЕДПРИЯТИЯХ С ЦИКЛИЧЕСКИМ ХАРАКТЕРОМ ПРОИЗВОДСТВА

Розглянуто сутність методики індикативного планування і моніторингу виробничо-господарської діяльності у підприємствах з циклічним характером виробництва, запропоновано виконання необхідних етапів дослідження та розрахунків основних індикаторів господарсько-фінансової діяльності.

The essence of a technique of indicative planning and monitoring is considered is industrial-economic activities in the enterprises with cyclic character of manufacture, performance of necessary investigation phases and calculations of the basic indicators of economic-financial activity is offered.

Промышленные предприятия потребительской кооперации производят разнообразную пищевую продукцию, прежде всего, хлеб и хлебобулочные изделия, колбасные, кондитерские и макаронные изделия, консервы, безалкогольные напитки. Так, на предприятиях промышленности Ставропольского крайпотребсоюза данный вид продукции в 2009 году производился в 9 райпотребсоюзах и райпо системы

потребительской кооперации края, макаронные в 3 райпотребсоюзах (Буденновском, Ипатовском и Шпаковском). В 2009 году выработано 3616,9 тонн хлебобулочных изделий, против 4379,2 тонн в 2008 году. Спад производства составил 762,3 тонны. Макаренных изделий в 2009 году было выпущено 21,8 тонн против 22,5 тонн в 2008 году (отклонение – 0,7 тонн).

Анализ динамики и объемов производства позволяет выделить в крае три группы райпотребсоюзов и райпо по выпуску хлеба и хлебобулочных изделий в системе потребительской кооперации.

По состоянию на 1 января 2010 года, в четырех субъектах хозяйствования (Степновском райпо, Арзгирском райпо, Предгорном райпо, и Новоалександровском райпо) производится небольшое количество анализируемой продукции, в среднем от 50 до 100 тонн.

В группу со средними объемами (от 220 до 530 тонн) выпуска хлеба и хлебобулочных изделий входят Апанасенковский РПС, Благодарненский РПС, Буденновский РПС. В крае также функционируют РПС с относительно крупными объемами производства хлебной продукции. Таких субъектов в 2009 году было шесть, в 2010 году их осталось два - Шпаковский РПС (1239 тонн) и Ипатовский РПС (917 тонн). Судя по данным по РПС и райпо Ставропольского края наблюдается значительная вариация базовых экономических показателей хлебобулочного производства.

Следует отметить, что каждая отрасль характеризуется своей специфической системой индикаторов. В хлебобулочном производстве основными плановыми индикаторами являются характеристики: интенсивности производства, то есть, уровня издержек с учётом деления их на условно-постоянные и условно-переменные или по элементам затрат; объемов производства и продаж продукции в целом, возможно и в ассортименте; прогнозируемого уровня цен исходя из размеров реализации и ожидаемой инфляции; стоимости товарной продукции в целом, а при ассортиментном подходе и в разрезе отдельных групп хлеба и хлебобулочных изделий; размера прибыли в целом, а при ассортиментном подходе и в разрезе отдельных групп хлеба и хлебобулочных изделий; уровня рентабельности и других характеристик эффективности.

Важными индикаторами любой производственной деятельности

являются характеристики маржинального дохода, безубыточного выпуска и уровня экономической безопасности производства.

Сущность методики индикативного планирования и мониторинга производственно-хозяйственной деятельности в предприятиях с циклическим характером производства заключается в выполнении ряда необходимых этапов исследования и расчетов основных индикаторов хозяйственно-финансовой деятельности.

На первом этапе осуществляется прогноз производственных затрат с учетом диалектики развития того или иного субъекта хозяйственной деятельности. В реальной практике размер ожидаемых издержек, прежде всего, определяется предшествующими затратами, соответствующей выручкой и прибылью. Дело в том, что в процессе расширенного воспроизводства осуществленные затраты должны, как минимум, компенсироваться из выручки.

Расширенный характер новых издержек, в свою очередь, прежде всего, определяется размером прибыли, ибо, большая величина конечного финансового результата отчетного года позволяет интенсифицировать последующее производство. В итоге ожидаемый уровень затрат планового года ( $Y$  – тыс. руб.) будет определяться влиянием предшествующих базисных факторов отчетного года: производственных издержек ( $X_1$  – тыс. руб.), соответствующей выручки от реализации ( $X_2$  – тыс. руб.), а также полученной прибыли, убытка ( $X_3$  – тыс. руб.). Наличие такой логической связи позволяет определить ее необходимые параметры в виде соответствующих многофакторных уравнений регрессии.

На втором этапе, исходя из моделей зависимости объемов производства от полной себестоимости с учетом прогноза затрат, осуществляются расчеты количества продукции.

На третьем этапе, на основе зависимости цен от размеров выпуска хлеба и хлебобулочных изделий, с учетом планируемой инфляции, прогнозируются уровни цен на последующий период.

Всё это позволяет на четвертом этапе осуществить прямые расчеты плановой выручки и прибыли по субъектам хозяйственной дея-

тельности, обосновать уровни безубыточности и зоны экономической безопасности.

На пятом этапе, который может осуществляться как по итогам года, так и (лучше) ежемесячно, что возможно в условиях циклического непрерывного производства, производится мониторинг хозяйственно-финансовой деятельности. Фактические затраты сравниваются с прогнозными, а также с рассчитываемыми по специальной технологии нормативными (при фактическом объеме производства, но прогнозных удельных нормативах). Это позволяет выявить экономию или перерасход средств, принять соответствующие управленческие решения, учесть полученные результаты при последующем планировании.

Такие расчеты могут выполняться не только в целом по издержкам хлебоулочного производства, но и в разрезе статей затрат (начиная от приобретения сырья. В таком случае может быть выявлено влияние на издержки и их изменение (факта по сравнению с планом) различных факторов, включая объемы закупок, их удельную цену (или затраты), структуру и т.п.

При обосновании развития того или иного субъекта хозяйственной деятельности на несколько лет вперед (например, на 2010-2015гг.), или при ежемесячном планировании на год, по итогам каждого последующего года или месяца (январь.....декабрь) вносятся необходимые коррективы, то есть осуществляется скользящее планирование производства.

Лучшие результаты даёт встраивание индикативного планирования в общую систему стратегического управления на основе разработки стратегий перспективного развития. Существуют разнообразные эталонные стратегии, для реального проектирования используется какая-либо из них или специфическая, с учётом особенностей и этапа развития того или иного производства. В хлебоулочном секторе потребительской кооперации региона необходимо применение комбинированной стратегии, как сочетания необходимости концентрации производства (для мелких по размерам деятельности райпотребсоюзов и райпо), интегрированной диверсификации (расширения ассортимента хлебоулочных изделий и спектра выпускаемой пищевой продукции для крупных субъектов дея-

тельности) и минимизации удельных издержек (для всех райпотребсоюзов и райпо). Такое сочетание перспективных направлений развития обеспечит увеличение объёмов выпуска продукции, повышение конкурентоспособности и эффективности производства.

*Поступила в редколлегию 22.03.10*

### **УДК 330.341.1**

**О.О. ЗАМУЛА**, канд. техн. наук, доц., НТУ «ХП»,  
**О.В. ЗАМУЛА**, ассистент, НТУ «ХП»

### **СУТНІСТЬ ТА ЗНАЧЕННЯ ПРАКТИЧНОГО ЗАСТОСУ- ВАННЯ СУЧАСНИХ ПРИЙОМІВ УПРАВЛІННЯ ВИТРАТАМИ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

В статье исследуется понятие "технология управления затратами" на уровне промышленного предприятия и анализируются современные приемы, призванные значительно повысить производительность операционной деятельности, а, следовательно, улучшить финансовое состояние субъектов хозяйствования.

In the article the notion «cost management technology» on enterprise level is investigated. The modern methods for productivity increasing of operating activities and enterprises financial condition improving, as a result, are analyzed.

**Ключові слова:** управління витратами, інформаційні технології, конкурентоспроможність, сучасні управлінські технології.

**Вступ.** Господарська діяльність комерційної організації як будь-якої соціально-економічної системи пов'язана зі споживанням ресурсів. До таких ресурсів відносяться матеріальні, фінансові, трудові та нематеріальні. Завданням кожної подібної системи є отримання максимального доходу за мінімальних витрат. Отже, в глобалізованому ринковому середовищі для успішного функціонування будь-якого підприємства необхідно ефективно використовувати ресурси, виготовляти конкурентоспроможну продукцію, що вимагає впровадження сучасних технологій управління витратами в цілях зменшення собівартості продуктів та послуг. Тому першочерговим завданням менеджменту організації є дослідження формування витрат підприємства та вибір оптимальної технології управління ними.

**Постановка проблеми.** Управлінню витратами присвячено багато робіт, зокрема [1-6]. Але у цих роботах недостатньо уваги приділяється поняттю технологія управління витратами як ключового елементу системи управління підприємствами. Тому необхідно сформулювати комплексний підхід до цієї проблеми.

Поняття технології управління витратами перш за все ґрунтується на визначенні терміну «технологія». Будь-яка технологія – це сукупність знань та відомостей про послідовність окремих виробничих процесів і операцій або ж сукупність способів переробки, обробки, виготовлення чогось [7]. В такому разі технологія управління витратами повинна містити знання та відомості про послідовність процесів отримання, зберігання, обробки матеріальних та інформаційних ресурсів, а також залучення, розподілу й використання фінансових та трудових ресурсів.

Як один з основних елементів системи управління, ефективна технологія управління повинна забезпечувати:

по-перше, ефективне використання ресурсу. Серед елементів системи управління витратами саме технологія займає центральне місце, тому що від обраної технології залежить рівень та структура витрат, як предмет управління, рівень професійної підготовки відповідальних осіб чи підрозділів, тобто суб'єктів управління, як здатність засвоїти та застосувати на практиці технологічні знання, а також технологічне оснащення, покликане бути знаряддям праці, що відповідає рівню науково-технічного розвитку суспільства..

по-друге, циклічність процесу споживання ресурсів для постійного відтворення виробництва, кожен цикл повинен поділятися на процеси, а процеси, в свою чергу – на етапи, процедури, стадії, операції, прийоми. Циклічність в управлінні витратами здійснюється шляхом координації всіх функцій менеджменту [8, с.27]. При цьому формуються як елементи організаційної структури підприємств, покликані координувати діяльність всіх її елементів по забезпеченню ефективного використання ресурсів, так і сама структура витрат підприємства (рис. 1).

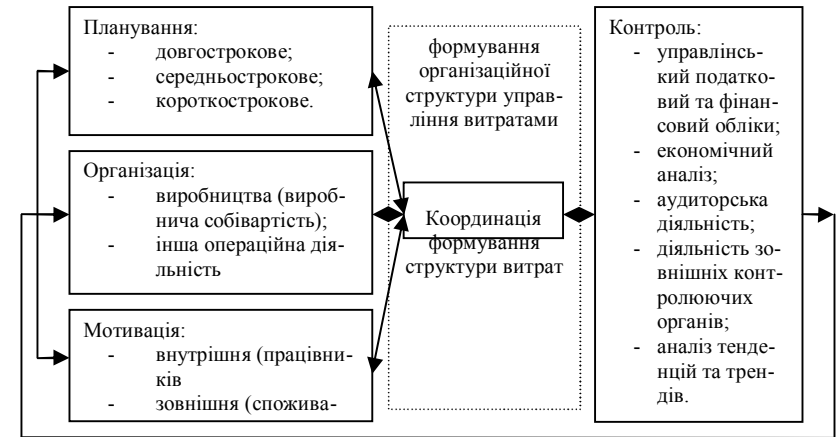


Рис. 1. Взаємозв'язок функцій управління витратами

по-третє, органічно поєднувати операційну діяльність з інвестиційною, що повинно позитивно позначатися на фінансовому стані підприємства, тобто забезпечувати рентабельність виробництва одночасно з додержанням норм фінансової стійкості підприємства (рис. 2);

по-четверте, відповідати всім властивостям сучасних інформаційних технологій. Інформаційна технологія – це цілеспрямована організована сукупність інформаційних процесів з використанням засобів обчислювальної техніки, що забезпечують високу швидкість обробки даних, швидкий пошук інформації, розосередження даних, доступ до джерел інформації незалежно від місця їх розташування. Також важливим моментом у реалізації ефективних технологій є відповідність предметів праці, засобів праці та робочої сили [9].





Рис. 2. Технологія управління витратами

В умовах стрімкого розвитку інформаційних технологій існує величезний резерв росту ефективності соціально-економічних систем. Ці технології покликані прискорювати і покращувати протікання процесів використання ресурсів у виробничій діяльності підприємств.

Сьогодні операційна діяльність підприємств значно ускладнюється, що пов'язано із загостренням конкурентної боротьби, впливом фінансово-економічних та банківських криз, постійною зміною виробничих технологій. Тому для успішного їх функціонування найбільш ефективним способом є зниження операційних витрат без зниження якості продукції. За останнє десятиліття виникло декілька прийомів, використовуючи які в управлінських технологіях, можна значно підвищити продуктивність операційної діяльності підприємств, а саме аутсорсинг, аутстафінг та фріланс.

Замкнуті підприємства (інсорсингові) переповнені великою кількістю бізнес-процесів, які приймають форму елементів організаційної структури зі значною кількістю зв'язків та роздутим штатом працівників, що у більшості випадків призводить до втрати конкурентоспроможності кінцевого продукту.

На сьогодні існує ряд сучасних технологічних прийомів, покликаних вирішити вище згадані проблеми.

По-перше, це аутсорсинг – цілеспрямоване виділення деяких бізнес-процесів (чи навіть систем) та делегування їх реалізації другим виконавцям. При цьому за межі підприємства виводиться не конкретний персонал, а визначена функція, тобто фірма-замовник звертається до послуг співробітників іншої компанії. Головними експортерами аутсорсингових послуг сьогодні є Індія та Китай. Україна теж активно розвивається в цьому напрямку, адже у 2006 р. Київ увійшов в ТОП-50 аутсорсингових міст світу. IT-аутсорсинг займає значну частку вітчизняного ринку з розроблення програмного забезпечення, що у грошовому вираженні сягає 158 млн. грн. [10].

По-друге, це аутстафінг (Outstaffing) або лізинг персоналу – процедура виведення персоналу за штат, за якою робітники офіційно є співробітниками компанії-лізингодавця, а у роботодавця працюють по договору здійснення послуг чи надання персоналу. Аутстафінг персоналу в даний час не дуже розвинений в Україні, і його термінологія поки що не усталена, тому на практиці може застосовуватися кілька назв цього процесу, у той час як у США й Західній Європі аутсорсинг (аутстафінг) персоналу відноситься до числа напрямків, які досить швидко розвиваються, що приносить аутсорсинговим компаніям дохід понад \$60 млрд. у рік [11].

По-третє, це фріланс (Free-lance), що в перекладі з англійської означає «вільний художник». Та віднедавна цей термін відносять до будь-яких професіоналів, які працюють дистанційно. Близько 20 млн. американців та 4 млн. жителів Західної Європи працюють, не виходячи з дому, за власним комп'ютером. В Україні цей напрямок лише починає розвиватися. Тим не менш, наша держава має потужний людський потенціал, достатній для заповнення цієї ринкової ніші. А широке впровадження новітніх технологій може значно скоротити витрати операційної діяльності вітчизняних підприємств [12].

**Висновки.** Успішне функціонування будь-якого підприємства ґрунтується на ефективному використанні ресурсів, що пов'язано з вибором оптимальної технології управління ними. Технологія управління витратами містить знання та відомості про послідовність процесів отримання, зберігання, обробки матеріальних та інформаційних ресурсів, а також залучення, розподілу й використання фінансових та трудо-

вих ресурсів. Сьогодні існує декілька сучасних прийомів в управлінських технологіях, а саме аутсорсинг, аутстафінг та фріланс, використовуючи які можна значно скоротити витрати операційної діяльності вітчизняних підприємств, а, отже, покращити їх фінансовий стан.

**Список літератури:** 1. *Меренкова Л.О.* Управління витратами підприємства в ринковій економіці. Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01, 2003. 2. *Данилюк М. О.* Теорія і практика процесно-орієнтованого управління витратами, 2002. 3. *Котеленець О.О.* Управління операційними витратами на підприємствах з високим ступенем індивідуалізації продукту Автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01, 2005. 4. *Погорелов Ю. С.* Вибір і обґрунтування методів управління затратами підприємства Автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01, 2006. 5. *Привалова Л.В.* Управління витратами на промислових підприємствах. Автореф. дис. канд. екон. наук : 08.06.01, 2006. 6. *Мокроусова Т.О.* Управління витратами підприємств машинобудування. Автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04, 2007. 7. Тлумачний словник української мови / За ред. В.С. Калашника. – Х.: Прапор, 2004. – 992 с. 8. *Череп А.В.* Управління витратами суб'єктів господарювання. Ч. I: Монографія. – 2-ге вид. – Х.: ВД «ІНЖЕК». – 2007. – 368 с. 9. *Константинов, С.М.* Інформаційні технології управління сучасними підприємствами : навч. посіб. : [у 2 т.] / С. М. Константинов, Ю. Л. Пономаренко ; М-во освіти і науки України, Укр. акад. друкарства. – Львів : Укр. акад. друкарства, 2010-. Т. 2. – 2010. – 354 с. 10. <http://outsourcing.co.ua>. 11. <http://www.recruitment.com.ua>. 12. <http://freelance.com.ua>

**УДК 006.3: 657.6**

**С.П. ЗАХАРЧЕНКОВ**, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПИ»

### **МОДЕЛЬ КОЛИЧЕСТВЕННОЙ ОЦЕНКИ АУДИТОРСКОГО РИСКА**

На основі базових положень теорії надійності систем розроблено математичну модель кількісної оцінки аудиторського ризику

The mathematical model quantitative estimation of audit risk on the basis of base positions reliability theory of the systems is developed.

В результате решения Аудиторской палаты Украины о принятии Международных стандартов аудита (МСА) в качестве Национальных стандартов аудита, все отечественные субъекты аудиторской деятельности стали обязаны в своей практике придерживаться требований МСА с целью обеспечения обоснованной уверенности в том, что финансовая отчетность проверяемого объекта в целом не содержит существенных

искажений. В данном контексте особую актуальность приобретает проблема управления аудиторским риском в процессе предоставления аудиторских услуг. В свою очередь, одним из ключевых условий успешного преодоления данной проблемы является решение задачи адекватной количественной оценки аудиторского риска, обусловленного значительным числом факторов объективного и субъективного характера. Основная сложность решения данной задачи состоит в том, что в процессе оценки аудиторского риска неизбежно приходится иметь дело с большим количеством профессиональных суждений аудитора, используемых в качестве экспертных оценок по различным аспектам деятельности проверяемого субъекта хозяйствования. Это требует такого уровня формализации экспертных оценок, который позволил бы принимать адекватные управленческие решения как на стадии принятия аудиторского задания, так и в процессе его выполнения.

Исходя из изложенного выше, целью нашего исследования являлось создание математической модели аудиторского риска, отвечающей ключевым концептуальным положениям Международных стандартов аудита и дающей возможность:

– должным образом формализовать и систематизировать процедуры оценки различных аспектов аудиторского риска;

– получать интегральную количественную оценку аудиторского риска по результатам выполненных аудиторских процедур.

В качестве методологической базы исследования были использованы:

1. Кодекс этики профессиональных бухгалтеров, принятый Международной федерацией бухгалтеров;

2. Международный стандарт контроля качества «Контроль качества для фирм, выполняющих аудит и обзор исторической финансовой информации, а также иное предоставление уверенности и сопутствующих услуг» (МСКК 1);

3. Международная концептуальная основа заданий по предоставлению уверенности;

4. Международные стандарты аудита (МСА 200 – 330);

5. Основные положения теории управления рисками;

6. Теория надежности систем.

В ходе проведенного исследования нами было установлено, что международные нормативные документы, регламентирующие аудиторскую деятельность, трактуя аудиторский риск на вербальном уровне как функцию риска существенного искажения финансовых отчетов (т.е. риска того, что финансовые отчеты были существенно искажены до начала аудиторской проверки) и риска невыявления существенных искажений (т.е. риска того, что аудитор не сможет выявить имеющиеся существенные искажения) [1, МСА 200, п. 25]. Данное утверждение может быть представлено в следующем виде:

$$R_A = f(R_{СИ}, R_{Н}), \quad (1)$$

где  $R_A$  – аудиторский риск;

$R_{СИ}$  – риск (вероятность) существенного искажения проверяемой финансовой отчетности;

$R_{Н}$  – риск (вероятность) невыявления существенных искажений.

Вероятность того, что финансовая отчетность на проверяемом субъекте хозяйствования была существенно искажена до начала проверки, с точки зрения теории надежности систем может рассматриваться, как вероятность отказа (ненадежность) элемента (в нашем случае – субъекта хозяйствования). В свою очередь, вероятность того, что аудиторская фирма, проверяющая данный субъект хозяйствования, не сможет выявить имеющиеся существенные искажения, с точки зрения теории надежности систем может рассматриваться, как вероятность отказа дублирующего (резервного) элемента. Таким образом, в ходе аудиторской проверки аудиторская фирма и проверяемый ею субъект хозяйствования представляют собой систему из двух параллельно соединенных элементов (рис. 1), где субъект хозяйствования выполняет роль основного элемента, а аудиторская фирма – резервного.

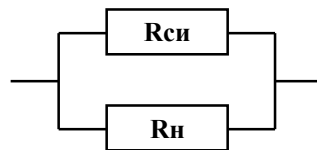


Рис. 1. Схематическая модель аудиторского риска

При этом риск искажения проверяемой финансовой отчетности можно рассматривать, как вероятность отказа ( $R_{СИ}$ ) основного элемента этой системы, а риск невыявления существенных искажений, – как вероятность отказа ( $R_{Н}$ ) резервного элемента. Отказ обоих элементов системы, а следовательно, отказ всей системы, данном случае, подразумевает ложный положительный аудиторский вывод о достоверности финансовой отчетности проверяемого субъекта хозяйствования (предоставление ложной уверенности). Таким образом, аудиторский риск правомерно представить в виде функции от произведения двух вероятностей:

$$R_A = R_{СИ} \times R_{Н} \quad (2)$$

В свою очередь, каждый элемент приведенного выше произведения также можно представить в виде самостоятельных функциональных зависимостей. Так, в соответствии с МСА 200, МСА 315 и Международной концептуальной основой заданий по предоставлению уверенности, риск существенного искажения является функцией от:

– риска существенного искажения финансовой отчетности вследствие ошибки ( $R_O$ );

– риска существенного искажения финансовой отчетности вследствие мошенничества ( $R_M$ );

– риска контроля ( $R_K$ ), т.е. вероятности того, что система внутреннего контроля субъекта хозяйствования не сможет предотвратить появление существенных искажений или выявить имеющиеся искажения и устранить их.

Исходя из того, что существенное искажение финансовой отчетности может произойти как вследствие ошибки, так и вследствие мошенничества, то, в соответствии с базовыми положениями теории надежности, ошибка и мошенничество эквивалентны последовательному соединению двух элементов системы. В свою очередь, внутренний контроль субъекта хозяйствования выполняет роль дублирующего элемента системы (рис. 2).

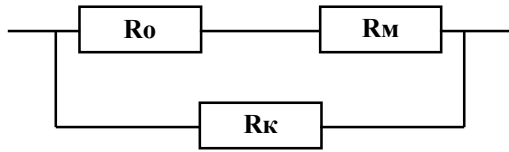


Рис. 2. Схематическая модель риска существенного искажения финансовой информации

Таким образом, вышеприведенные концептуальные положения можно представить в виде следующего выражения:

$$R_{СИ} = [1 - [1 - R_0] \times [1 - R_M]] \times R_k \quad (3)$$

Данная оценочная модель справедлива только для случая, когда система внутреннего контроля субъекта хозяйствования оценивается, как единое целое, что, на наш взгляд, не вполне адекватно, поскольку процедуры внутреннего контроля, способствующие эффективному предотвращению, обнаружению и исправлению существенных искажений вследствие ошибок, далеко не всегда применимы для снижения риска искажений финансовой отчетности вследствие мошенничества. И наоборот. Вполне очевидно, что и критерии оценки эффективности внутреннего контроля в части, касающейся ошибок, могут существенно отличаться от критериев оценки той части системы контроля, которая касается мошенничества. Исходя из приведенных аргументов, уточненную модель риска существенного искажения финансовой отчетности следует представить (рис. 3) в виде двух последовательно соединенных элементов ( $R_0$ ,  $R_M$ ), каждый из которых имеет собственный резервный элемент в виде контроля от ошибок ( $R_{к0}$ ) и контроля от мошенничества ( $R_{кМ}$ ).

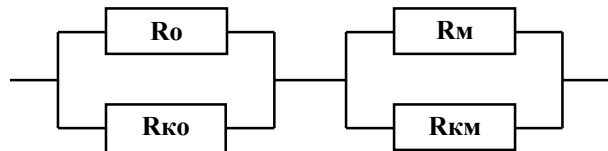


Рис. 3. Уточненная схематическая модель риска существенного искажения финансовой информации

Приведенная на рис. 3 уточненная модель описывается следующим выражением:

$$R_{СИ} = 1 - [1 - R_0 R_{к0}] \times [1 - R_M R_{кМ}] \quad (4)$$

Для того, чтобы максимально соответствовать Международным стандартам аудита, приведенная модель требует дальнейшего уточнения. Уточнение целесообразно проводить путем декомпозиции таких элементов, как  $R_0$  и  $R_M$ .

Для начала рассмотрим функциональную зависимость риска существенного искажения финансовой информации вследствие ошибки ( $R_0$ ). На наш взгляд, совершенно очевидным представляется утверждение о том, что риск существенного искажения финансовой информации вследствие ошибки находится в прямой зависимости от имманентного риска<sup>1</sup> ( $R_{И}$ ), присущего тому или иному виду деятельности, которым занимается проверяемый субъект хозяйствования (чем выше имманентный риск, тем выше вероятность ошибки персонала). К этому следует добавить, что значительные объемы сложных учетных операций и запутанность нормативно-правовой базы могут быть причиной ошибки уже сами по себе. Кроме того, причиной существенного искажения финансовой отчетности вследствие ошибки может быть низкий профессиональный уровень (качество) персонала субъекта хозяйствования, ответственного за составление финансовой отчетности. Низкий профессиональный уровень способствует существенным искажениям финансовой отчетности даже в относительно простых и тривиальных ситуациях с низким уровнем имманентного риска. Таким образом, риск существенного искажения финансовой отчетности вследствие ошибки имеет два составных элемента, каждый из которых может стать причиной существенного искажения финансовой отчетности вследствие ошибки. С точки зрения теории надежности такая функциональная зависимость эквивалентна последовательному соединению элементов (рис. 4)

<sup>1</sup> По версии МСА – inherent risk.

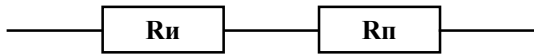


Рис. 4. Схематическая модель риска существенного искажения финансовой информации вследствие ошибки

Приведенная схематическая модель может быть описана следующим выражением:

$$R_o = 1 - [1 - R_{и}] \times [1 - R_{п}], \text{ где} \quad (5)$$

$$R_{п} = 1 - Q_{п}, \quad (6)$$

где  $Q_{п}$  – профессиональный уровень (качество) персонала.

Аналогично риску вследствие ошибки можно описать и риск существенного искажения финансовой информации вследствие мошенничества ( $R_M$ ). Данный риск следует рассматривать, как функцию риска среды ( $R_C$ ) проверяемого субъекта хозяйствования и риска морально-этических качеств ответственного персонала ( $R_{MЭ}$ ).

При этом, в соответствии с МСА, под риском среды следует понимать внутреннюю и внешнюю среду предприятия, рассматриваемую с точки зрения того, в какой мере она создает предпосылки или даже провоцирует разного рода злоупотребления, которые согласно МСА 240 могут быть классифицированы в качестве мошенничества. В определенном смысле провокация может рассматриваться как, своего рода, антипод системы контроля. Под риском морально-этических качеств следует понимать то, в какой степени ответственный персонал субъекта хозяйствования способен на действия, которые согласно МСА 240 могут быть квалифицированы как мошенничество. При этом, в соответствии с МСА 315 аудиторю в процессе оценки данного риска не следует априорно подозревать ответственный персонал субъекта хозяйствования в мошенничестве, но и нельзя быть абсолютно уверенным в его честности. Любой из двух ( $R_C$ ;  $R_{MЭ}$ ) составных элементов риска мошенничества может стать причиной существенного искажения финан-

совой информации, что эквивалентно последовательному соединению составных элементов риска (рис. 5).

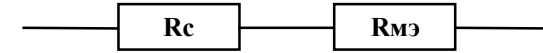


Рис. 5. Схематическая модель риска существенного искажения финансовой информации вследствие мошенничества

Исходя из изложенного, риск существенного искажения финансовой информации вследствие мошенничества можно представить в виде следующего выражения:

$$R_M = 1 - [1 - R_C] \times [1 - R_{MЭ}], \text{ где} \quad (7)$$

$$R_{MЭ} = 1 - Q_{MЭ}, \quad (8)$$

где  $Q_{MЭ}$  – морально-этический уровень ответственного персонала субъекта хозяйствования.

Таким образом, в результате последовательной декомпозиции риск существенного искажения финансовой отчетности субъекта хозяйствования может быть представлен в виде функциональной зависимости от шести составляющих:

- риск системы внутреннего контроля ошибок ( $R_{КО}$ );
- риск системы внутреннего контроля мошенничества ( $R_{KM}$ );
- имманентный риск ( $R_{и}$ );
- профессиональный уровень персонала субъекта хозяйствования ( $Q_{п}$ );
- риск (уровень провокативности) внутренней и внешней среды субъекта хозяйствования ( $R_C$ );
- морально-этический уровень ответственного персонала субъекта хозяйствования ( $Q_{MЭ}$ ).

Каждый из шести приведенных элементов риска существенного искажения финансовой отчетности следует оценивать методом экспертных оценок в диапазоне от нуля до единицы. В качестве экспертов должны выступать сотрудники проверяющей аудиторской компании, а

в процессе оценки следует использовать профессиональное суждение аудиторов, которым, в свою очередь, необходимо сформулировать критерии оценки всех составных элементов риска существенного искажения и присвоить удельный вес (в диапазоне от нуля до единицы) каждому сформулированному критерию. При этом суммарный вес всех критериев, сформулированных в рамках одного из составных элементов риска существенного искажения финансовой отчетности принимается равным единице. Количество критериев по каждой составляющей риска, их формулировка и удельный вес каждого критерия определяются аудиторской фирмой, исходя из её политики в отношении оценки риска, которая, в свою очередь, диктуется опытом и профессиональным уровнем аудитора.

Процесс оценки риска существенного искажения финансовой отчетности целесообразно разделить на два этапа: этап предварительной оценки и этап последующей оценки. Предварительный этап выполняется на стадии принятия задания. На данном этапе аудитору необходимо собрать максимально возможное количество информации о будущем клиенте для того, чтобы предельно точно оценить степень потенциального риска. Это даст возможность аудитору выработать наиболее взвешенное решение о принятии задания или об отказе от такового. А в случае принятия задания – соотнести собственные возможности с вероятными угрозами и выработать такой план выполнения задания, который был бы наиболее адекватен соотношению потенциальных угроз и имеющихся возможностей.

Этап последующей оценки, по сути, представляет собой перманентный процесс оценки (а точнее – переоценки) риска в процессе выполнения задания. Переоценка риска осуществляется по результатам обсуждения (анализа) доказательств, получаемых в ходе аудиторской проверки.

Что касается аудиторской компании и, соответственно, риска невыявления существенных искажений ( $R_H$ ), то в контексте вышеприведенных рассуждений модель данного риска следует рассматривать как копию модели риска существенного искажения финансовой отчетности ( $R_{СИ}$ ). При этом каждый элемент риска существенного искажения фи-

нансовой отчетности должен иметь свой аналог-дублер в модели, описывающей риск невыявления существенных искажений. Подобный подход, на наш взгляд, позволит наиболее полно и адекватно продублировать и скомпенсировать все компоненты, составляющие риск существенного искажения финансовой отчетности и, как следствие, свести к приемлемому минимуму величину аудиторского риска в целом.

Исходя из предложенного подхода и с учетом требований МСА аналоги-дублеры риска существенного искажения финансовой отчетности могут быть сформулированы следующим образом.

Аналогом-дублером риска системы внутреннего контроля ошибок ( $R_{КО}$ ) является *риск контроля качества во время аудита исторической финансовой информации* (см. МСА 220; п.п. 60-73 МСКК 1).

Для компенсации риска системы внутреннего контроля мошенничества ( $R_{КМ}$ ) представляется корректным противопоставить такой аналог-дублер, как *система внутреннего контроля мошенничества аудиторской компании*. Данное противопоставление позволяет минимизировать вероятность сговора между проверяющими сотрудниками аудиторской компании и проверяемого субъекта хозяйствования с целью сокрытия факта мошенничества (если таковой имел место). К компетенции внутреннего контроля мошенничества аудиторской компании целесообразно отнести контроль за морально-этическим уровнем сотрудников аудиторской компании и контроль за обеспечением их независимости (см. п.п. 18-27 МСКК 1).

Имманентный риск ( $R_H$ ) не требует каких бы то ни было аналогов, поскольку является экзогенным по отношению к проверяемому субъекту хозяйствования и аудиторской фирме. Как следствие, имманентный риск может быть скомпенсирован профессиональным уровнем персонала аудиторской компании. Кроме того, аудиторская компания, исходя из уровня компетенции своего персонала и внутренней политики в отношении риска может выделить некоторые виды хозяйственной деятельности, которые будут неприемлемы для проведения аудиторских проверок.

Профессиональный уровень персонала субъекта хозяйствования ( $Q_{п}$ ) в аудиторской компании имеет прямой аналог – качество профессиональной подготовки сотрудников аудиторской компании.

Правомерным представляется использование морально-этического уровня сотрудников аудиторской компании в качестве элемента, дублирующего морально-этический уровень ответственного персонала субъекта хозяйствования ( $Q_{мэ}$ ).

Под риском среды, с точки зрения аудиторской компании, следует понимать обстоятельства, ставящие под угрозу соблюдение фундаментальных принципов Кодекса этики профессиональных бухгалтеров (КЭПБ). Перечень категорий потенциальных угроз, формирующих риск среды аудиторской компании, перечислен в параграфе 200.3 КЭПБ.

Каждый из шести приведенных элементов риска необнаружения следует оценивать таким же образом, как и элементы риска существенного искажения финансовой отчетности. Для получения интегральной количественной оценки аудиторского риска следует подставить результаты экспертных оценок в итоговую математическую модель.

Приведенный выше подход к решению задачи количественной оценки аудиторского риска и предложенная математическая модель не только позволяют детализировать все аспекты, составляющие аудиторский риск, но и способствуют получению более обоснованной интегральной оценки риска как на стадии принятия задания по предоставлению уверенности, так и на всех этапах его выполнения.

**Список литературы:** 1. Міжнародні стандарти аудиту, надання впевненості та етики: Видання 2007 року/ Пер. з англ. – К.: ТОВ ІАМЦ АУ СТАТУС, 2007. – 1172 с. 2. Буянов В.П. Кирсанов К.А., Михайлов Л.М. Рискология (управление рисками): Учебное пособие. – М.: Издательство «Экзамен», 2003. – 384 с. 3. Захарченко С.П. Кредитование инновационных проектов: проблема риска: Монография. – Х. : НТУ "ХПИ", 2003. – 158 с. 4. И.В. Бандурка, С.П. Захарченко, Е.Л.Товажнянская. Технологическая инновационная деятельность: финансово-экономический аспект: Монография. – Харьков, НТУ "ХПИ", 2003. – 320 с

*Поступила в редколлегию 09.03.10*

УДК 658:668.167

*О.М. КОНДРАЩЕНКО*, асистент, НТУ «ХПІ»

## **ОЦІНКА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В СИСТЕМІ РИНКУ**

В статье рассмотрены проблемы оценки конкурентоспособности промышленных предприятий, проанализированы этапы исследования конкурентоспособности и предложен новый метод его оценки с помощью интегральных показателей, с учетом влияния факторов на достижение краткосрочных и долгосрочных целей.

In the article the considered problems of estimation of competitiveness of industrial enterprises, the stages of research of competitiveness are analyzed and the new evaluation method, which is offered by integral indexes, taking into account influence of factors on achievement of short-time and long-term aims .

**Вступ.** Вітчизняною наукою давно доведено, що прогресивність виробничих процесів на підприємствах, їх «потужна ефективність» не тільки залежать від рівня технічного потенціалу і ступеню його застосування, але й від тієї ролі, яка закладена в організаційно-економічному механізмі управління конкурентоспроможністю підприємства.

Ефективність промислового підприємства і підвищення його конкурентоспроможності – це, по суті, реалізація організаційно-економічного управління потенціалом в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Відповідно для розробки плану дій щодо підвищення конкурентоспроможності підприємств спершу необхідно власне провести її якісну оцінку на сьогоднішній день.

*Ціллю даної роботи є аналіз існуючих та розробка нового інтегрального методу оцінки конкурентоспроможності промислових підприємств.*

Наукова проблема даної тематики в тому, що на сучасному етапі розвитку промислового виробництва спостерігається явна невідповідність між затребуваною практикою і можливостями використання передових технологій в специфічних умовах України. Таке положення справ вимагає принципових рішень в формуванні механізмів керування конкурентоздатністю підприємства в плані її постійного зростання і

знаходженню ефективних варіантів консолідації сил і засобів на низовому рівні господарчої ієрархії, де роль промислового підприємства досить висока.

Цій проблемі присвячено багато наукових розробок, зокрема це перш за все відноситься до: Г. Азоєва, О. Градова, В. Марченко, Т. Мостенської, О. Гудзинського, Л. Смоляр, Р. Фатхутдінова, А. Юданова та ін.

**Питанням оцінки конкурентоспроможності підприємств** присвячено багато праць провідних вчених, серед них можна визначити таких: Л. Антонюк [1], В. Герасимчук [2], І. Должанський [6], Л. Прикіна [7], М. Мартиненко, І. Сіваченко, П. Друкер та ін.

Проаналізувавши вже наявні підходи щодо оцінки конкурентоспроможності підприємства, ми можемо запропонувати метод, що передбачає виявлення внутрішніх і зовнішніх резервів потенційних можливостей промислових виробництв, для чого необхідно визначити інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства з урахуванням впливу факторів на досягнення короткострокових і довгострокових цілей.

При цьому необхідно мати на увазі, що конкурентоспроможність повинна відповідати:

- вимозі ідентичності, яка означає, що визначення повинно точно відповідати внутрішньому змісту категорії і її зовнішнім проявам;
- вимозі системності, яка передбачає, що всі аспекти категорії розглядаються в взаємозв'язку одне з одним.
- вимозі аналітичності, яка враховує необхідність використання даної категорії як бази для аналізу і розробки ефективних стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємства.

Дослідження проблем конкурентоспроможності бажано робити поетапно.

Першим етапом має бути аналіз категорії конкуренції і вивчення теорії конкуренції, як основи розробки системи забезпечення конкурентоспроможності (рівень теоретичного осмислення).

Другий етап – аналіз категорії конкурентоспроможності і дослідження методів розробки ефективних конкурентних стратегій (рівень стратегічного управління підприємством і прийняття довгострокових рішень).

Третій етап – аналіз методів оцінки конкурентоспроможності різних об'єктів (рівень поточного або оперативного управління і прийняття короткострокових рішень) [3].

Послідовність етапів оцінки конкурентоспроможності представлена на рисунку 1.



Рис. 1. Процес оцінки конкурентоспроможності

Всю сукупність факторів, що впливають на підприємства і на їх конкурентоспроможність можна поділити на три групи: 1) цілі, які ста-



вить перед собою підприємство; 2) ресурси, якими володіє підприємство; 3) фактори зовнішнього середовища прямого і побічного впливу на підприємство [5].

Інтегральну конкурентоспроможність підприємства представимо в вигляді функції трьох груп змінних:

$$K = K(\{K_{ri}, i=1, \dots, N_r\}, \{W_i, i=1, \dots, N_r\}, \{\Phi_i, i=1, \dots, N_f\})$$

де  $K$  – показник інтегральної конкурентоспроможності підприємства;

$K_{ri}$  – це конкурентоспроможність окремих ресурсів підприємства загальним числом  $N_r$ ;

$W_i$  – вагові коефіцієнти загальним числом  $N_r$ ;

$\Phi_i$  – кількість факторів зовнішнього середовища загальним числом  $N_f$ .

Якщо оцінені показники конкурентоспроможності підприємства по окремим ресурсам  $R_i$  і відома їх вага  $W_i$  і вид взаємозв'язку інтегральному показнику  $K$ , ми можемо розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності  $K$  для конкретного підприємства.

Якщо абстрагуватись від умов зовнішнього середовища і враховувати тільки внутрішні ресурси підприємства, то інтегральна конкурентоспроможність буде мати вигляд:

$$K = K(\{K_{ri}, i=1, \dots, N_r\}, \{W_i, i=1, \dots, N_r\}).$$

Показник  $K$ , який враховує тільки ресурси самого підприємства, тобто тільки внутрішні фактори, логічно назвати показником внутрішньої інтегральної конкурентоспроможності підприємства.

В силу того, що результат конкурентоспроможності виражається двома величинами – долею ринку і темпами її зміни, то і числове значення показника інтегральної конкурентоспроможності не може виражатися одним числом, а повинно виражатися двома числами –  $D$ ,  $T$ ; де  $D$  – доля продукції підприємства в сукупних продажах всіх порівнюваних підприємств, а  $T$  – темп росту/зменшення частки підприємства в сукупних продажах.

Крім цього, на ці результуючі числа здійснюють вплив різні ресурси. Всю сукупність внутрішніх ресурсів ( $R_i, i = 1, \dots, N_r$ ) необхідно розділити на дві групи:

( $R_i, i = 1, \dots, N_r$ ) – ресурси, що впливають на досягнуту частку ринку, яку займає підприємство;

( $R_i, i = N_r + 1, \dots, N_r$ ) – ресурси, що впливають на темпи зросту/зменшення частки ринку підприємства.

Виходячи з даного розділення ресурсів і визначення інтегральної конкурентоспроможності підприємства як пари чисел ( $D, T$ ) висловлювання  $K = K(\{K_{ri}, i=1, \dots, N_r\}, \{W_i, i=1, \dots, N_r\})$  розпадається на два вирази:

$$D = K_d(\{K_{ri}, i=1, \dots, N_r\}, \{W_i, i=1, \dots, N_r\}),$$

$$T = K_T(\{K_{ri}, i=N_r+1, \dots, N_r\}, \{W_i, i=N_r+1, \dots, N_r\}).$$

**Висновок.** Таким чином, проведений аналіз інтегрального методу оцінки конкурентоспроможності показав, що система моніторингу параметрів конкурентоспроможності представляє собою безперервний ітераційний процес, що складається з декількох замкнутих, вбудованих циклів управління. Головна роль в проведенні моніторингу параметрів конкурентоспроможності на кожному з етапів управління і формування пропозицій відносно можливих управлінських рішень належить маркетинговій службі.

**Список літератури:** 1. Антонюк Л.Л. Конкурентоспроможність підприємства: теорія та механізм реалізації  $K$ , Знання, 2001. 2. Герасимчук В.Г. Стратегічне управління підприємством. Графічне моделювання. К., КНЕУ, 2007. – 362 с. 3. Портер М.Е. Конкуренція. М., Вільямс, 2002. 4. Сіваченко І. Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства. К., ЦУЛ, 2003. – 186 с. 5. Лук'яненко Д.Г. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації. К., Знання, 2004. – 536 с. 6. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства. К., ЦНЛ, 2006. 7. Прыкина Л.В. Экономический анализ предприятия. М., ЮНИТИ-ДАНА, 2002.

Поступила в редколлегию 03.03.10

УДК 664 (477)

*Е.Ю. ЛИНЬКОВА*, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ»,  
*А.С. КРАТЧЕНКО*, студ., НТУ «ХПИ»

### **ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ КОНДИТЕРСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ МИРОВОГО КРИЗИСА**

У статті розглянуто тенденції розвитку підприємств кондитерської промисловості України. Визначено товарна стратегія для кондитерських підприємств в умовах світової кризи, проведена оцінка ефективності сегментів ринку кондитерських виробів

Tendencies of development of the enterprises of the Ukrainian confectionery industry are considered in the article. Commodity strategy for the confectionery enterprises in the conditions of world crisis is defined; the efficiency of segments of the market of confectionery products has been estimated.

**Актуальность темы.** Развитие экономики Украины связано с решением стратегической задачи по повышению конкурентоспособности промышленных предприятий. В условиях рыночных отношений конкуренция на отечественных рынках все возрастает. Важный фактор решения задачи повышения конкурентоспособности – изучение организационно-экономических основ её повышения, образование эффективной системы управления. Решение этого задания актуально для предприятий Украины в связи с концентрацией усилий на быстром достижении уровня развития экономики европейских стран и вхождении в ЕС.

Кондитерская промышленность Украины является высоко конкурентоспособной отраслью пищевой промышленности, развитие которой в XXI веке характеризуется ростом объемов производства, повышением качества и расширением ассортимента продукции. Рентабельность производства кондитерских изделий достигает 70-100%, тогда как доходность машиностроительной отрасли не превышает 10% в год.

Проблема повышения конкурентоспособности предприятий кондитерской промышленности Украины имеет приоритетное общегосударственное значение. Актуальной задачей остается сохранение позитивной

динамики развития отрасли в условиях жесткой конкуренции с ведущими мировыми производителями на внутреннем и внешнем рынках.

Свой вклад в изучение теории конкуренции, конкурентоспособности и факторов, которые определяют ее состояние, сделали ученые М. Энрайт, М. Портер и др. Проблемы конкурентоспособности предприятий кондитерской промышленности рассмотрены в работах Гончарова В.Д и Чернышовой О.Б.[11]. Однако требуется углубленный анализ приоритетных сегментов рынка. Балабанова Л.В.[10] занималась вопросами стратегического планирования развития кондитерских предприятий. При этом необходима дополнительная разработка и исследование стратегий управления товарной политикой.

**Цель работы** – определение товарной стратегии для предприятий кондитерской промышленности Украины в условиях кризиса.

Для достижения цели были поставлены следующие **задачи**:

- проведена диагностика состояния конкурентной среды предприятий кондитерской промышленности;
- проведены оценка эффективности сегментов рынка кондитерских изделий;
- спрогнозированы направления развития украинского рынка кондитерской продукции.

**Методология.** Украинский рынок кондитерских изделий является одним из самых развитых в отечественной пищевой промышленности. Его характерной чертой в последние годы является то, что он окончательно вернулся под контроль отечественных производителей, оставив поставщикам-импортерам только отдельные географические сегменты. Объем украинского рынка кондитерских изделий за последнее десятилетие в целом составляет 1-2 млн. тонн или \$2-3 млрд, что ежегодно составляет 3% ВВП страны. Доля Украины на мировом рынке (\$93 млрд.) достигает 1%[1,6].

В Украине работают около 800 кондитерских предприятий. При этом шесть компаний-лидеров рынка – «ХБФ» и «Харьковчанка»,

«АВК», «Конти», «Roshen», «Житомирські ласощі», ОАО «Полтавакондитер» – занимают более 60% в структуре национального производства.[3]. Благодаря расширению производственных мощностей, повышению качества продукции, созданию брендов, выведению на рынок новых продуктов, проведению масштабных рекламных и маркетинговых компаний они заняли и удерживают первые позиции (см. рис.1).

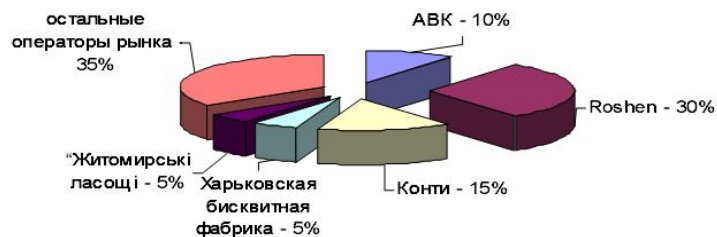


Рисунок 1. – Доля основных операторов рынка кондитерских изделий Украины в 2009 г., %

Большинство же мелких производителей кондитерских изделий по сравнению с крупными игроками слабо модернизированы, их рынки сбыта ограничены, у них отсутствуют развитые торговые марки. Они стараются не конкурировать с крупными компаниями и занимать относительно свободные ниши, в том числе производство мучных кондитерских изделий с использованием ручной работы (торты и пирожные), работа под заказ розничных торговых сетей.

С ростом конкуренции и либерализацией внешнеэкономических связей кондитерские изделия с низким уровнем рентабельности стали препятствовать внедрению производителями передовых технологий, освоению и продвижению на рынке новых торговых марок изделий с учетом постоянно меняющихся вкусовых предпочтений потребителей. В связи с этим ведущие компании предпочитают полностью или частично избавиться от производства дешевых кондитерских изделий.

В последние годы в Украине наблюдается стабильный рост объемов производства кондитерских изделий. Однако, если на протяжении последних лет имела место тенденция к увеличению производства шоколадных изделий на фоне сокращения производства сахаристых кондитерских изделий, то в условиях кризиса ситуация изменилась. Так, по итогам 2009 года производство шоколада и шоколадных изделий снизилось на 4,9%, до 329 тыс. тонн, мучных кондитерских изделий – на 10,7%, до 333 тыс. тонн, а производство кондитерских изделий из сахара увеличилось на 5,6%, до 264 тыс. тонн (см. в табл.1.). Изменения в структуре производства объясняются, прежде всего, снижением покупательной способности населения, что отражается на смещении спроса в сторону более дешевой продукции. [2]

Таблица 1

Производство основных кондитерских изделий в Украине, тыс.т. [2]

Вид продукции	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Печенье сладкое и вафли	285	314	337	358	373	333
Шоколад и другие продукты с содержанием какао	244	283	303	329	346	329
Изделия кондитерские из сахара, включая белый шоколад	310	285	241	256	250	264
Всего основных кондитерских изделий	839	882	881	943	969	926

Около 70% или три четверти экспорта контролируют 9 крупнейших компаний – «АВК», «Бисквит-шоколад», «Житомирські ласощі», «Конти», «Крафт Фудз Украина», «Полтавакондитер», «Roshen», «Світ ласощів» и «Світоч», принадлежащая швейцарской Nestle. [5]

Для определения перспектив дальнейшего развития рынка кондитерских изделий проанализируем сложившуюся тенденцию развития его основных сегментов. Они характеризуется широкими номенклатурными рядами товаров, которые традиционно объединяют в три группы: мучные кондитерские изделия (сладкое печенье, вафли, пряники, рулеты, кексы и др.); шоколадные изделия, содержащие какао (шоколад, шоколадные конфеты и др.); сахаристые изделия без какао(карамель, мармелад, желе, зефир и др.).

Рассматривая сегмент шоколадных кондитерских изделий, следует отметить, что производственные мощности по их выпуску существуют практически в каждой области Украины. Рынок шоколада находится все ближе к насыщению и имеет положительную тенденцию увеличения производства, преимущественно в сегменте премиум-класса.

Лидерами в производстве шоколадных изделий в Украине сегодня выступают Корпорация «Рошен» (г. Киев), компания «АВК» (г. Киев), компания «Конти» (г. Донецк), ЗАО Львовская кондитерская фирма «Світоч», ОАО «Одессакондитер». Они почти полностью вытеснили как западный, так и российский импорт, а заодно и продукцию большинства небольших предприятий. Эти компании выводят на рынок все новые продукты, при этом растет цена, что объясняется стремлением покупателя к более качественному и дорогому шоколаду.

Рассматривая сегмент сахаристых кондитерских изделий, можно отметить, что более половины в общем объеме производства занимает карамель. Лидером данного направления является Корпорация «Рошен», которая по итогам 2009 года произвела 58% карамели, второе место заняло ЗАО «ПО «Конти» – 11%. В сфере производства драже лидируют ЗАО «ПО «Конти» и ТПФ «Світоч». А вот в направлении производства пастиломармеладных изделий явных лидеров нет – преимущественная часть произведенной продукции распределилась между мелкими производителями. [2]

Существенная часть сахаристых кондитерских изделий экспортируется. В 2009 году было экспортировано 34% произведенных изделий из сахара – 81,5 тыс.т. При этом, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, объемы экспорта увеличились на 19%. Наиболее крупными потребителями украинских сахаристых изделий являются Российская Федерация, Казахстан и Азербайджан. Объемы импорта сахаристых изделий в 2009 году снизились на 26%, что в первую очередь связано с удорожанием ввозимой продукции. [2]

Следующим сегментом рынка кондитерских изделий является мучные кондитерские изделия, которые представлены обширным и известным для всех слоев населения ассортиментом. Крупнейшими явля-

ются подсегменты пряников, печенья и вафель – их совокупная доля составляет 82% в общем объеме производства продукции сегмента. При этом можно отметить, что, несмотря на определенные трудности, рынок мучных кондитерских изделий с каждым годом становится все интереснее для производителей. Во-первых, порог вхождения на этот рынок остается относительно невысоким, так как конкуренция представлена преимущественно малыми предприятиями, во-вторых, технология их производства по сравнению, допустим, с шоколадной продукцией не требует больших капиталовложений.

Одним из важных и перспективных направлений увеличения рынка сбыта мучных изделий является расширение ассортимента мучных изделий для здорового питания. Для этого необходимо шире использовать в производстве кондитерских изделий функциональные ингредиенты, которые их обогащают, делают питательными и полезными, обеспечивают организм необходимыми микроэлементами и веществами при одновременном снижении энергетической ценности продукта.

Для отечественных производителей также продолжает оставаться привлекательным рынок по производству пастилы, цукатов, железных изделий. Недостаточное внимание уделяется увеличению производства мармелада, несмотря на то, что эта группа имеет большие возможности в виде фруктово-ягодного сырья, в достатке имеющегося в Украине. Кроме того, этот продукт не только полезен, но и практически не содержит калорий.

Для определения путей развития предприятий предлагается классифицировать критерии анализа кондитерской отрасли на следующие группы: экономические; технические; организационные; производственные; финансовые; маркетинговые. Это позволит выявить тенденции и товарные стратегии их использования в деятельности предприятия. Особое внимание следует обратить на такие маркетинговые характеристики как ценообразование, сегментация и позиционирование на рынке, коммуникации и каналы распределения, конкурентоспо-

способность, что формирует определенную траекторию развития предприятия.

**Результаты** проведенного исследования позволяют сделать выводы:

- в рыночных условиях необходимо управление товарной стратегией, что повысит конкурентоспособность отечественных предприятий кондитерской промышленности в условиях глобализации экономики;
- произведенная оценка развития рынка кондитерских изделий свидетельствует о тенденции роста объемов производства. Так, темпы роста производства кондитерских изделий за 2008 год в целом составили 112,6% по сравнению с 2007 годом. Однако в 2009 году вследствие мирового финансового кризиса, произошло повышение цен на все виды производимой кондитерской продукции, что привело к снижению покупательской способности и к снижению продаж основных операторов кондитерского рынка;
- рекомендуется пересмотреть стратегию деятельности производителей кондитерских изделий, направленную на сокращение шоколадных изделий премиум-класса, в связи со снижением покупательского спроса, и увеличить производство недорогой карамели, спрос на которую в текущем году резко вырос;
- для обеспечения прогрессирующего насыщения потребностей кондитерского рынка необходимо максимально использовать преимущества такого сегмента как рынок мучных кондитерских изделий, а также производству сахаристых кондитерских изделий.

**Список литературы:** 1. Державний комітет статистики України // Виробництво основних видів промислової продукції по місяцях, 2009г.; 2. *Василин Е.* Обзор рынка сахаристых кондитерских изделий // Аналитика Рейтингового агентства «Кредит-рейтинг», 2010г. 3. Кондитерские инвесторы ждут конца кризиса // газета «Дело», 2009г. 4. *Гагарина А* Любимцы в шоколадной глазури//Хлеб и кондитера, №1(54), 2009г. 5. *Д.А. Стрельникова* Оценка развития рынка кондитерских изделий Украины, 2009г. 6. Украинский рынок кондитерских изделий // Рекламист // Статистика и анализ, 2008г. 7. *Гагарина А.* Украинский шоколадный рынок // Хлеб и кондитерка №11(64), 2009г. 8. *Мелих Е.А.* Проблемы формирования стратеги адаптивного развития на предприятиях кондитерской промышленности Украины, 2009г. 9. *Ткаченко О.Н.* Организационно-

экономические основы повышения конкурентоспособности предприятий кондитерской промышленности Украины, 2008г. 10. *Балабанова Л.В.* Стратегия управления маркетинговой деятельностью предприятия в условиях формирования рыночной экономики, 2009г. 11. *Чернышова О.Б.* Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств (на прикладі підприємств кондитерської галузі харчової промисловості України), 2009г. 12. *Портер М.* Стратегія конкуренції: методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. А. Олійник, Р. Сільський. – К.: Основи, 1998. – 390 с. 13. *Портер М.* Конкуренція // Michael E. Porter on Competition. – М.: «Вильямс», 2006. – С. 608. – ISBN 5-8459-0794-2.

*Поступила в редколлегию 21.04.10*

**УДК 658.822:339.564**

*А.Б. МАКАРЕНКО*, ст. викладач, НТУ «ХП»  
*О.О. БЄЛІМОВА*, студ., НТУ «ХП»

### **ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА І РЕАЛІЗАЦІЇ ТОРГІВЕЛЬНОГО ОБЛАДНАННЯ НА ПРИКЛАДІ УП ТОВ «WIKO-УКРАЇНА»**

Приведены результаты исследований эффективности производства и реализации торгового оборудования на примере УП ТОО «Wiko-Украина». Рассчитаны экономический эффект и экономическая эффективность продажи партии витрин холодильных, кассовых боксов и стеллажей на рынок России на условиях Incoterms – FCA.

The efficiency results of production and selling of trading equipment by UP Ltd «Wiko-Ukraine» are given. The economic effect and economic efficiency of realization of party refrigerated showcases, cash boxes and racks to the Russian market according to the Incoterms – FCA are calculated.

Без облаштування приміщення неможливе функціонування жодного підприємства. Кожна торгівельна компанія зацікавлена у придбанні надійного і міцного професійного обладнання, яке є ефективним засобом побудови рекламних комунікацій усередині магазину. Торгівельний сектор економіки щороку зростає, підвищується конкуренція. Тому підвищення ефективності виробництва торгівельного обладнання є надзвичайно важливим та актуальним.

Ефективність виробництва було розглянуто у роботі [1]. Особливості реалізації продукції у торгівельному секторі описано у [2]. Але

кожне підприємство має певні особливості, які треба враховувати при підвищенні ефективності виробництва та реалізації, освітлення чого є метою цієї роботи.

Розглянемо ефективність виробництва і реалізації торговельного обладнання на прикладі компанії УП ТОВ «Wiko-Україна». Дочірнє підприємство WIKO COMPANY SA, яке спеціалізується на виробництві та продажу торговельного обладнання для магазинів і супермаркетів, розташовано у м. Кременній Луганської області. За п'ять років роботи компанія «Wiko-Україна» розширила дилерську мережу і експортує свою продукцію як в ряд країн СНД, так і в країни Європи (Англію, Францію, Німеччину). У 2009р. компанія отримала 8 110 723,37 грн від експортної діяльності. Структура експорту підприємства наведена у рисунку:

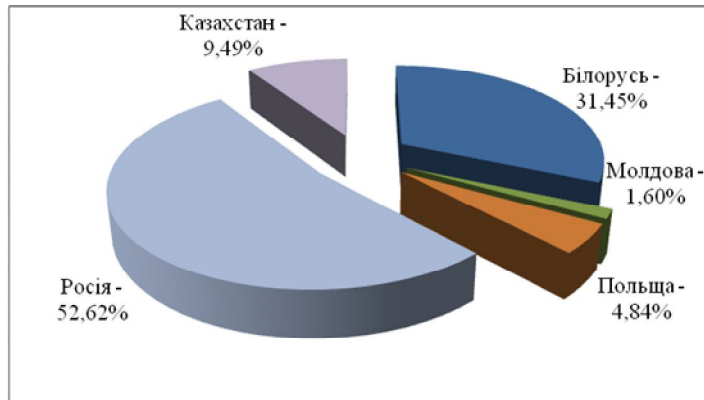


Рисунок 1 – Структура експорту підприємства за 2009р

Для оцінки ефективності і доцільності експортних операцій розраховуються показники економічного ефекту й ефективності експорту й аналогічні показники реалізації продукції (товарів, послуг) на внутрішньому ринку.

Витрати компанії на виробництво і експорт товару на ринок Росії на умовах Incoterms – FCA і розраховані показники ефективності наведені у таблиці 1:

Таблиця 1

Витрати підприємства на виробництво і експорт товару на ринок Росії

Показники	Вітрини холодильні	Касові бокси	Стелажі
Кількість одиниць у партії, шт	30	50	15
Вартість одиниці товару, грн	6370	2275	7280
Собівартість одиниці товару, грн.	4900	1750	5600
Витрати по сертифікації й ін. види контролю, грн.	700	600	700
Додаткові витрати на виконання експортних митних формальностей, грн.	1500	1400	1500
Загальні витрати на вироблення і реалізацію партії продукції, грн.	149200	89500	86200
Виторг від експорту, грн	191100	113750	109200
Економічний ефект, грн.	41900	24250	23000
Економічна ефективність	1,28	1,27	1,27

З таблиці 1 бачимо, що від продажу однієї партії вітрин холодильних підприємство отримує 41900 грн, а коефіцієнт економічної ефективності свідчить про те, що за кожну витрачену гривню на виробництво і експорт вітрин холодильних, підприємство отримує 1,28 грн. Від продажу однієї партії касових боксів підприємство отримує 24250 грн, а коефіцієнт економічної ефективності свідчить про те, що за кожну витрачену гривню на виробництво і експорт касових боксів, підприємство отримує 1,27 грн. Від продажу однієї партії стелажів підприємство отримує 23000 грн, а коефіцієнт економічної ефективності свідчить про те, що за кожну витрачену гривню на виробництво і експорт стелажів, підприємство отримує 1,27 грн.

Для прийняття обґрунтованого рішення щодо здійснення експортної операції показники ефективності експорту порівнюються з показниками ефективності реалізації на внутрішньому ринку. Підприємству

вигідно реалізовувати на внутрішньому ринку лише вітрини холодильні. Від продажу однієї партії вітрин холодильних підприємство отримує 5880 грн, а коефіцієнт економічної ефективності свідчить про те, що за кожну витрачену гривню на виробництво і реалізацію вітрин холодильних, підприємство отримує 1,03 грн. Але цей показник ефективності менший ніж аналогічний показник при експорті цієї продукції в Росію, який дорівнює 1,28. УП ТОВ «Wiko-Україна» може підвищити економічний ефект і економічну ефективність торгівельних операцій завдяки зниженню собівартості продукції.

Попит на складське та торгівельне обладнання на вітчизняному ринку доволі високий. Він буде продовжувати підвищуватися з надходженням на ринок "нової хвилі" торгових операторів і мереж. Із зростанням попиту зростає і пропозиція торгівельного обладнання, загострюється конкурентна боротьба. Тому на даному етапі розвитку головною метою для підприємства галузі є підвищення ефективності виробництва і реалізації торгівельного обладнання і утримання власної позиції на ринку. Окрім продажу на внутрішньому ринку, експорт торгівельного та складського обладнання також є прибутковим, як показано на прикладі УП ТОВ «Wiko-Україна». Подальше впровадження у виробничому циклі сучасних технологій та підтримка системи сервісного обслуговування клієнтів надасть можливість надалі підвищувати ефективність виробництва і реалізації своєї продукції підприємствам-виробникам торгівельного та складського обладнання.

**Список літератури:** 1. *Г.М. Дроздова* Менеджмент зовнішньоекономічної діяльності підприємства: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, 2002. – 172 с. 2. *Дахно І.І.* Міжнародна торгівля: навчальний посібник/МАУП. – К., 2003. – 292с. 3. [www.wiko.com](http://www.wiko.com) – офіційний сайт УП ТОВ «Wiko-Україна»

*Поступила в редколлегию 11.05.10*

**УДК 334.726**

*J.V. MARTIUKHINA, stud., NTY «KhPI»*

#### **NECESSITY OF POWER DISTANCE INDEX ACCOUNT BY INTERNATIONAL COMPANIES DURING DECISION MAKING**

Розглянуті особливості прийняття управлінських рішень в міжнародних компаніях, які виходять на зовнішній ринок в формі прямих іноземних інвестицій, на основі індексу дистанції влади, який був запропонований нідерландським вченим Г.Хофштеде.

Рассмотрены особенности принятия управленческих решений в международных компаниях, которые выходят на внешний рынок в форме прямых иностранных инвестиций, на основе индекса дистанции власти, предложенным нидерландским ученым Г.Хофштеде.

Globalization strengthens competition between the various companies and dictates its rules, so to be a leader in a particular segment for the company sometimes not enough to be a leader on its national market. Along with this globalization facilitates access to foreign markets, creating international standards of business. Regardless of the foreign market entry modes as FDI selects company for its activities, it will be necessary to take into account not only the differences in the economic, legal, political environments, but also make a deep analysis of the cultural environment of the country, representatives of which are investors, partners, and future staff. One aspect of doing business, which considerably differs by the national cultural features, is the managerial decision making. The way how decision is making depends on leadership style, kind of business and staff's national culture. Last was explained by Netherlandian scientist Geert Hofstede thought the instrumentality of his one in five indexes – power distance.

Power distance measures how much the less powerful members of institutions and organizations expect and accept that power is distributed unequally. Ukraine, Russia, Japan, France and India relate to countries with high index of power distance. For companies, which operate on these territory, paternalistic management style, dataflow only top-down, and waiting for guidance's directives are attributes. Employees only in rare cases can afford to put questions to your boss, not to mention to expose his criticism. For

example traditionally a Ukrainian manager is a strong leader who is expected to know all the answers to any possible problem in the workplace and to make decisions not consulting much with the subordinates. Feature as officials accessibility, dataflow in different directions, employees needs and opinions account, consultative management style's preference are accepted in companies with low power distance index that function in USA, Germany, Austria, and Denmark. Whatever successful strategy was earlier it must now take in account national differences when company choose foreign market entry mode as direct foreign investment. Because of this companies with high power distance level operate easier on Ukrainian territory. But in the same country way of decision making can differ because of company's sphere of activities. Examples of high power distance are big enterprises, where control processes is harder so manager should use tools of autocratic management, and also big industrial factories remained from times of Soviet Union.

It can't be clear defined that one managerial strategy is more successful than another because they are ideal. Research of the company Hay/McBer, based on interviews of nearly 4000 top-managers of international companies shows that key of their success is tools' from different styles of management combination. Both approaches have advantages and disadvantages. Staff is more motivated to good results in companies with low power distance index, because from their side there is a strong commitment with organizational goals and staff became to be company's strength, feedback is well organized, and the comprehensive exchange of ideas and information is being promoted as a way to improve the efficiency of the organization's system. Last aspect is especially important for fast reaction in crisis times. Also employees and employer are more adapted to changes, better working in teams. Work in a team, with its speed, mobility and individual effort and talent is recognized in the business world as most effective unlike bureaucratic model. 78% of medium and large companies (100 or more employees) employees work in teams Work in a team recognized favorable environment in which each member can realize their individual abilities and talents. However, teamwork is regarded as one of the main merit of modern specialist and assumes a number of important communicative. Among them is the ability to contribute to the; listen; analyze the problem and to generate alternative solutions; consult; take a decision;conduct themselves in a situa-

tion of conflict. In democratic workplace staff has more opportunities to develop their skills, finding on one's own ways how to solve a problem in comparison to authoritarian where they get not only task but also very detailed instructions how to do it. According to Gallup research in democratic group 87% of interviewed love their work and 78% trying to apply all forces to reach success in comparison to 69% and 59% in autocratic group. But sometimes such partnership relations between employer and employee can be interpreted as less of control.

Staff from companies with high power distance index doesn't want occupy an active position, they are not motivated to work and it is the main challenge with which employers from countries with low power distance index should to face. From Russian employees' research of A. Naumov is obvious that the average Russian respondent doesn't want to head delegated him/her important tasks, but less wish that somebody ignored his/her opinion ". The author concludes that the modern Russian participation in the management model is determined by the formula: "willing to participate but not to take responsibility". In such countries most businesses retain a hierarchical structure where employees are expected to defer to anyone in a position of authority. Staff has great respect for age and status, which is denoted by position or wealth. Their reaction on changes is slower, feedback is absent, so decisions are making centrally, authoritarian and sometimes groundlessly. Managers expect their subordinates to follow established procedures without question. But it is easier to manage such employees, only money could be motivation and required skills to them are lower.

Thereby by FDI of foreign companies in other countries national features must be learned, existing practice of decision making analyzed and staff's attraction to decision making process planed.

**References** 1. «Organization behavior for leisure services» Conrad Lashley, Darren Lee-Ross 2. «Measuring hierarchical power distance in thirty-seven countries» G. Hofstede

*Поступила в редколлегию 11.05.10*



*Е.П.НЕХАЙ*, канд. экон. наук, доц., г. Ставрополь

### **МОДЕРНИЗАЦИЯ ТАКТИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ В РЕФОРМИРОВАНИИ СИСТЕМЫ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ФИНАНСОВ**

Розглянуті проблеми зміни тактичних цілей реформування системи муніципальних фінансів і модернізації податкової політики на прикладі міста Ставрополя в умовах глобальної фінансово-економічної кризи, а так-же рекомендації і алгоритми по їх дозволу.

The problems of changing tactical goals of reforming the system of municipal finance and modernization of tax policy for example of the city of Stavropol in the global financial and economic crisis, as well as recommendations and algorithms for their solution.

Изменение экономической ситуации в мире и в нашей стране вследствие финансово-экономического кризиса требует внесения серьезных изменений в тактические приемы реформирования бюджетной системы на всех уровнях государственного устройства. Особенности данного процесса определяются необходимостью:

1. Безусловного выполнения социальных обязательств перед населением;
2. Повышения эффективности бюджетных расходов,
3. Изменения объемов и структуры бюджетных расходов;
4. Совершенствования технологии формирования и исполнения бюджета

Бюджетная и налоговая политика муниципального образования в современных условиях должна быть ориентирована на адаптацию бюджетной системы к изменившимся условиям и на создание предпосылок для устойчивого социально-экономического развития города, повышается роль собственных неналоговых доходов от использования муниципального имущества.

Рассмотрим методические подходы решения обозначенных задач на примере муниципального образования – города Ставрополя, – административного центра Ставропольского края.

Стратегические направления бюджетной и налоговой политики города Ставрополя на 2010 год сформированы в соответствии с Бюджетным посланием Президента Российской Федерации Федеральному Собранию Российской Федерации о бюджетной политике в 2010-2012 годах, основными направлениями бюджетной и налоговой политики Ставропольского края на 2010 год, утвержденными распоряжением Правительства Ставропольского края от 15 июля 2009 года № 220-рп, и определяют основные подходы к формированию проекта бюджета города Ставрополя на 2010 год с учетом последствий мирового финансово-экономического кризиса.

Тактические вопросы бюджетной и налоговой политика данного муниципального образования должны ориентироваться на адаптацию бюджетной системы к изменившимся условиям, которые требуют создания предпосылок для устойчивого социально-экономического развития города в кризисный и посткризисный период. В 2009 году была существенно снижена налоговая нагрузка на бизнес с целью смягчения негативных последствий мирового финансово-экономического кризиса и создания условий для восстановления положительных темпов экономического роста предприятий.

В 2010 году доходы городского бюджета ожидаются на уровне 5,6 млрд. руб. При этом прогнозируется дефицит бюджета 136,6 млн. руб. или 4 % к планируемому годовому объему доходов городского бюджета без учета суммы безвозмездных поступлений из краевого бюджета, что не превышает верхнего предела дефицита, установленного статьей 92.1 Бюджетного кодекса Российской Федерации. Рост доходов бюджета планируется обеспечить исключительно за счет собственных доходов (налоговых и неналоговых). Структура доходов городского бюджета состоит из налоговых и неналоговых доходов на 62,8 процента и безвозмездных поступлений на 37,2 процента. В 2010 году намечается тенденция их стабилизации и достижения в объемах 66,76 и 33,24 процента соответственно.

Проведенный анализ возникающих в такой ситуации проблем позволил сформулировать основные направления модернизации налоговой политики:

1. Повышение уровня ответственности главных администраторов доходов за выполнение плановых показателей поступления доходов в бюджет города;

2. Ужесточение контроля за недоимки по налогам и сборам и принятия всех мер, предусмотренных Налоговым кодексом Российской Федерации, для ее снижения;

3. Выявление и пресечение схем минимизации налогов, совершенствование методов контроля легализации "теневой" заработной платы;

4. Координация действий всех подразделений администрации города с налоговыми органами, а также с главными администраторами неналоговых доходов для улучшения качества администрирования, увеличения собираемости налогов и неналоговых доходов на территории города;

5. Развитие информационно-аналитических инструментов налогового контроля.

В условиях объективного снижения налоговых поступлений в бюджет, центральной тактической задачей становится проблема собираемости неналоговых доходов в бюджет города. Для ее разрешения необходимо сформировать экономически обоснованную дивидендную политику, обеспечивающую эффективность вложения инвестиций.

В 2009 году организации всех форм собственности, включая субъекты малого предпринимательства, на развитие экономики и социальной инфраструктуры города направили почти 16 млрд. руб. По сравнению с предыдущим годом инвестиции сократились на 13%. На развитие экономики и социальной сферы города крупными и средними организациями вложено 5,2 млрд. руб., и здесь также отмечена тенденция сокращения.

Наибольшая доля инвестиций в городе направляется на строительство жилого фонда, развитие транспорта, связи и обрабатывающих производств. Из городского бюджета и за счет субвенций из бюджета Ставропольского края в текущем году финансируются работы по строительству ряда объектов социальной инфраструктуры. В соответствии с муниципальной адресной программой проводится капитальный ремонт

многоквартирных домов за счет средств федерального, краевого, городского бюджетов и средств населения.

В условиях неопределенности развития экономической ситуации и сложностей с кредитованием падение инвестиций в основной капитал оценивается около 10%. Ожидается спад инвестиционной активности, вызванный, в том числе, дальнейшим сокращением государственных капитальных вложений. Снижение инвестиций в основной капитал составит 2%. Поступление иностранных инвестиций в экономику города Ставрополя имеет нестабильный характер. В общем краевом объеме иностранных инвестиций вложения по Ставрополю не превышают 1,5%.

В условиях финансово-экономического кризиса, характеризующихся объективным снижением налоговых поступлений в бюджет города, необходима активизация работы по следующим направлениям:

1. Инвентаризация и оптимизация льгот по местным налогам;

2. Увеличение доходов от использования недвижимости, в том числе на основе решения вопросов оформления собственности на земельные участки и недвижимое имущество, их объективной оценки, а также взаимодействия федеральных и краевых органов государственной власти и органов местного самоуправления при администрировании налогов.

Для достижения намеченных установок целесообразно проводить постоянный мониторинг экономики города. Его цели заключаются в следующем:

1. Определение наиболее эффективных форм поддержки участников экономической деятельности;

2. Осуществление содействия малому бизнесу с целью создания благоприятных условий для предпринимательской инициативы;

3. Стимулирование темпов роста экономики города, в том числе и с помощью механизмов налоговой политики;

Резюмируя вышеизложенное, можно определить тактические направления адаптации налоговой политики муниципального образования к условиям финансово-экономического кризиса:

1. Повышение эффективности бюджетных расходов с учетом необходимости пересмотра их объема и структуры;

2. Совершенствование технологий формирования и исполнения бюджета;

4. Создание в городе Ставрополе благоприятного инвестиционного и делового климата;

5. Расширение налогооблагаемой базы в целях увеличения налогового потенциала;

6. Совершенствование управления муниципальной собственностью города Ставрополя.

Адекватная современным условиям налоговая политика позволит осуществлять рациональную бюджетную политику города. Ее формирование происходит в ситуации, при которой сохраняются риски продолжения экономического кризиса, что определяет особенности бюджетной политики Ставрополя в ближайшей перспективе. Основными аспектами такой бюджетной политики неизбежно становятся:

1. Консервативный подход в обосновании вариантов прогноза социально-экономического развития города и последующее прогнозирование объема поступления доходов в бюджет. Это позволит минимизировать риски при его исполнении;

2. При условии сохранения достигнутого уровня и качества жизни населения Ставрополя необходимо осуществлять разумную политику сдерживания роста бюджетных расходов, минимизировать размер бюджетного дефицита. Нарушение этого подхода приведет к масштабному увеличению заимствований, росту неэффективных расходов, так как заемные средства будут использованы на текущие расходы бюджета, а имея в виду возможное сокращение кредитных ресурсов российских банков – к неисполнению получателями бюджетных средств бюджетных обязательств по расходам;

3. Снижение доходов бюджета города, минимизация объема дефицита бюджета города, обязательность исполнения в полном объеме социальных обязательств перед населением города Ставрополя диктуют необходимость принятия мер, направленных на оптимизацию бюджетных расходов. Необходимо обеспечить максимально эффективное ис-

пользование ресурсов, не принимать популистских решений, влекущих за собой рост неэффективных расходов, иждивенчество, отказаться от реализации задач, не носящих первоочередной характер, пересмотреть сроки реализации и объемы финансового обеспечения ранее заявленных проектов и программ, сократить участие муниципального бюджета в тех сферах, где в необходимых объемах и качественно услуги гражданам могут предоставляться рыночными частными институтами.

Таким образом, основными тактическими ориентирами бюджетной политики муниципального образования в сложившейся финансово-экономической обстановке надо признать:

1. Безусловное выполнение социальных обязательств перед населением;

2. Повышение эффективности бюджетных расходов с учетом необходимости пересмотра их объема и структуры.

Достижение выявленных целевых установок позволит выполнить социальные обязательства перед населением города с учетом индексации размеров мер социальной поддержки в установленном законодательством порядке. Важно, чтобы бюджетные средства не распылялись среди широкого круга получателей без достаточного обоснования. Необходимо обеспечить реализацию мер, направленных на повышение адресности социальной помощи, с тем, чтобы она предоставлялась действительно нуждающимся в ней гражданам.

Сокращение темпов роста налоговых поступлений в бюджет города, требует обеспечить максимально эффективное использование имеющихся финансовых средств, отказаться от реализации задач, не носящих первоочередной характер, провести мероприятия по оптимизации расходов бюджета. Принятие новых обязательств по инициативе главных распорядителей бюджетных средств должно осуществляться только в рамках предельных объемов их бюджетов при условии и в пределах сокращения действующих расходных обязательств.

Подводя промежуточный итог на данной стадии затронутой проблемы, мы рекомендуем систематически проводить инвентаризацию расходов городского бюджета. Цель такой работы состоит в исключении необязательных в условиях финансово-экономического кризиса

затрат. Алгоритм ее проведения должен иметь следующий вид:

1. Инвентаризация действующей сети бюджетных учреждений города для ее возможного сокращения. Осуществление расходов за счет бюджета города должно производиться в строгом соответствии с законодательно установленным разграничением полномочий между органами государственной власти и органами местного самоуправления. Решение о расширении сети бюджетных учреждений города Ставрополя должно приниматься на основе анализа загруженности уже имеющейся сети бюджетных учреждений города, обеспеченности населения города Ставрополя соответствующими видами бюджетных услуг;

2. Главными распорядителями средств бюджета города должна быть проведена работа по оптимизации расходов на содержание работников бюджетной сферы, сокращению их численности, исключена практика увеличения численности работников бюджетной сферы при одновременном сокращении численности получателей бюджетных услуг. Соотношение численности получателей бюджетной услуги и численности работников бюджетной сферы, ее предоставляющих, должно быть максимально приближено к среднему значению этого показателя в Ставропольском крае;

3. Неукоснительно соблюдать норматив формирования расходов на содержание органов местного самоуправления города Ставрополя. В этих целях целесообразно применять норматив формирования текущих расходов на содержание местного самоуправления города Ставрополя, отказаться от приобретения автотранспорта и оборудования, сократить объемы расходов на проведение капитального и текущего ремонтов;

4. Учитывая наличие в Ставрополе значительного количествастроек и объектов для муниципальных нужд города и объектов социальной инфраструктуры местного значения, незавершенных строительством, их финансирование должно вестись только по объектам с высокой степенью строительной готовности, при этом приоритетными в строительстве должны быть определены объекты, определенные соответствующими соглашениями с краевыми органами исполнительной власти, строительство которых осуществляется на условиях софинансирования из бюджета Ставропольского края;

5. Определить оптимальные формы поддержки реального сектора экономики города Ставрополя, исключая иждивенчество. Экономическая эффективность поддержки должна быть обязательным условием ее предоставления, при этом возможен отказ от некоторых установленных форм поддержки. Приоритет при решении вопросов муниципальной поддержки хозяйствующих субъектов должен быть отдан мероприятиям, направленным на модернизацию производства, создание новых рабочих мест;

6. В условиях сокращения поступления доходов в бюджет города Ставрополя решение вопроса о дальнейшем повышении заработной платы работников бюджетной сферы, а также работников органов местного самоуправления, должно осуществляться в пределах установленных на 2010 год объемов расходов за счет совершенствования механизмов оплаты труда за реальный результат, оптимизации численности работников бюджетных учреждений.

Такой подход позволяет рассчитывать на последующее совершенствование технологии формирования и исполнения бюджета. В условиях финансово-экономического кризиса формирование и исполнение бюджета города требует необходимости применения новых технологий и инструментов формирования бюджета и совершенствования уже применяемых подходов.

В настоящее время городской Думой разработана необходимая правовая база для повышения эффективности расходования средств бюджета муниципального образования. Выработан порядок формирования муниципального задания для оказания муниципальных услуг населению, порядок его финансового обеспечения, формируется перечень бюджетных услуг. Необходимо на практике обеспечить внедрение муниципальных заданий на оказание бюджетных услуг, их оплату по реальным результатам, создать стимулы для работы бюджетных учреждений с учетом запросов потребителей бюджетных услуг.

0На стадии формирования проекта бюджета города на 2011 год, целесообразно определение объема бюджетных ассигнований на оплату бюджетных услуг производить с учетом планируемого объема их предоставления, а не на содержание самих бюджетных учреждений.

Кроме того, подлежит рассмотрению возможность перевода части бюджетных учреждений Ставрополя со сметного принципа финансирования на обеспечение их финансирования за счет субсидий на основе преобразования бюджетных учреждений в автономные учреждения.

С целью минимизации рисков при исполнении бюджета города, целесообразно ввести в расходы бюджета города объем условно утверждаемых расходов. Доведение лимитов бюджетных обязательств по этим расходам осуществлять только после анализа динамики фактического поступления доходов в бюджет города, но не ранее чем по итогам I квартала 2010 года. При неблагоприятном развитии экономики города Ставрополя эти расходы должны быть сокращены в первую очередь.

При утверждении бюджета города необходимо устанавливать не только перечень приоритетных направлений расходования средств бюджета, но и последовательность их осуществления на стадии финансирования. Кроме того, должны неукоснительно выполняться требования бюджетного законодательства в части соблюдения сроков рассмотрения и принятия муниципальных целевых программ.

Особое значение в условиях финансово-экономического кризиса приобретает управляемость бюджетными средствами. Для решения этой задачи главным распорядителям средств бюджета города необходимо более точно определять объем кассовых выплат в очередном плановом периоде. Недопустима ситуация, когда заявленные ресурсы не используются, при этом сокращается возможность осуществления других видов расходов бюджета.

Должна быть обеспечена плановость и эффективность закупок товаров, работ, услуг для муниципальных нужд, усовершенствован механизм муниципальных закупок за счет применения современных процедур размещения заказов, консолидации заказчиков. При этом система муниципальных закупок должна исключать случаи необоснованного завышения цен и заключения контрактов с заведомо некомпетентными исполнителями, а также задержки в реализации соответствующих процедур.

Изменение подходов к планированию бюджета города, применение новых технологий в ходе его исполнения обуславливают необходимость совершенствования муниципального финансового контроля. Основной целью муниципального финансового контроля за использованием бюджетных средств должны стать, кроме проверки их целевого использования, осуществление мероприятий по определению эффективности использования выделяемых бюджетных средств, подтверждение достижения тех показателей деятельности получателей бюджетных средств, которые были учтены на стадии формирования объема расходов по конкретному направлению.

Особая роль в реформировании муниципальных финансов в кризисной ситуации принадлежит долговой политике. За последние три года долговые обязательства муниципального образования города Ставрополя претерпели значительные изменения в структурном и количественном выражении. В объемных показателях муниципальный долг снизился на 105 млн. руб., в том числе погашены кредиты от кредитных организаций – 100 млн. руб., списана задолженность в сумме 950 тыс. рублей по займам по истечению срока исковой давности и списана задолженность 4 млн. руб. ликвидированных предприятий АПК по гарантиям, предоставленным по централизованным кредитам, выданным предприятиям АПК в 1992-1994 годах.

Эти изменения связаны, прежде всего, с эффективным управлением муниципальным долгом, нацеленным на анализ целесообразности привлечения новых заимствований в случае фактического исполнения бюджета города с профицитом и наличием свободных остатков средств на счетах бюджета города. В текущем финансовом году, администрации города Ставрополя следует продолжать консервативный взвешенный подход к формированию новых долговых обязательств и ответственному управлению муниципальным долгом. Привлечение новых заимствований будет осуществляться только для финансирования дефицита бюджета города.

В период финансово-экономического кризиса управление муниципальным долгом будет базироваться на двух главных составляющих:

1. Поддержание объема муниципального долга на управляемом уровне;

2. Обеспечение оптимальной структуры долга, нацеленной на минимизацию расходов на обслуживание долговых обязательств.

При наличии свободных средств на счетах бюджета города заемные средства привлекаться не будут.

Источниками финансирования дефицита бюджета должны стать:

1. Сумма уменьшения остатков денежных средств бюджета города;

2. Средства от продажи акций и иных форм участия в капитале, находящихся в муниципальной собственности.

Обобщая проведенный анализ, мы считаем нужным отметить, что изменения внешней или внутренней экономической и финансовой ситуации в нашей стране и в мире может потребовать оперативной корректировки выработанных рекомендаций и алгоритмов действий. Поэтому требование непрерывного контроля и отслеживания каждого этапа бюджетного процесса муниципального образования и его адекватности в складывающейся обстановке имеет высший приоритет

**Список литературы:** 1. Налоговый Кодекс РФ ч. 1, 2. 2. Бюджетный Кодекс РФ

*Поступила в редколлегию 17.03.10*

**УДК 330.322.2:621-032.32**

**В.А. СОКОЛЕНКО**, канд. экон. наук, НТУ «ХПИ»,

**С.А. КИРИЛОВ**, магистрант, НТУ «ХПИ»

## **ПРОБЛЕМЫ УКРАЇНСЬКОГО НАФТОГАЗОВОГО МАШИНОБУДУВАННЯ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРШЕННЯ**

В данной статье рассмотрено состояние отрасли украинского нефтегазового машиностроения на современном этапе, определены основные недостатки отрасли и предложены варианты их преодоления. Опыт развитых стран свидетельст-

вует, что именно эта отрасль является индикатором промышленного развития, вершиной экономического уровня того или иного государства.

This article presents the condition of the Ukrainian oil and gas mechanical engineering branches at the present stage, the basic lacks of branch are defined and offered variants their overcomings. Experience of developing countries testifies, what exactly this branch is the industrial development indicator, top of an economic level of this or that country.

Бюджет України багато в чому формується за рахунок доходів від продажу вуглеводневої сировини, тому нафтогазове машинобудування, яке визначає технічний прогрес в нафтогазовому комплексі, має велике значення для української економіки. Специфічною особливістю українського нафтогазового машинобудування є потенційно висока платоспроможність споживачів. Нафтогазовий комплекс має можливість цілеспрямовано використовувати власні інвестиційні ресурси і залучені кредити.

Однак найчастіше практикується в нафтогазовому комплексі прагнення до короткострокової фінансової оптимізації призводить не тільки до прогресуючого виснаження експлуатованих родовищ, але й до занепаду парків обладнання. У результаті, технічне переозброєння галузі носить хаотичний характер з величезними коливаннями попиту.

Такі коливання попиту негативно впливають на вітчизняне нафтогазове машинобудування, позбавляючи його надійної основи розвитку. При цьому, освоєння нових видів продукції, як правило, пов'язане з великими витратами і з невизначеними перспективами. Не маючи постійної підтримки ні в особі держави, ні з боку споживачів (з огляду на різкі стрибки попиту як вгору, так і вниз) нафтогазове машинобудування в основному проідає науковий і технічний потенціал, створений у 70-80 роках.

Ситуація ускладнилася з появою на внутрішньому ринку китайських виробників. Забезпечені повною мірою різнобічної підтримкою своєї держави китайські виробники витісняють з ринку вітчизняних виробників, пропонуючи обладнання за демпінговими цінами. Зважаю-

чи на значних резервів робочої сили китайські компанії налагодили масовий випуск нафтогазового обладнання спочатку для американського ринку, а потім ці ж моделі запропонували в настільки ж масовому порядку й для споживачів країн СНД. Звичайно, це обладнання, як правило невисокої якості, слабо пристосоване до ландшафтної специфіки родовищ, але має привабливі ціни та строки поставки. У результаті українські компанії і як наслідок бюджет вже понесли серйозні втрати, а розробка нової продукції поставлена під питання, так як ціновий демпінг не дозволяє в розумні терміни окупати вкладені інвестиції. Подальша неконтрольована експансія закордонних постачальників нафтогазового обладнання на ринок країн СНД приведе до скорочення обсягів виробництва в цьому секторі економіки вже в 2010-2011 рр..

Сьогодні в Україні випускається широка номенклатура обладнання для нафтогазового комплексу, але, на жаль, значна частина вже морально застаріла. Вітчизняні агрегати для поточного та капітального ремонту свердловин за 30 років зазнали тільки невеликі конструктивні зміни. Наслідком цього є низька продуктивність спускопод'ємних операцій. Напрацювання на відмову у закордонних штангових насосів значно вищі від українських. Довжина проходки імпортом долотом істотно більше, ніж при використанні вітчизняного інструменту. У цілому трудомісткість операцій на вітчизняному обладнанні приблизно в два рази перевищує трудомісткість на аналогічному імпортованому обладнанні. Звідси прагнення споживачів заплатити більше, але за продукцію, яка відповідає сучасним вимогам. Технічний рівень і якість вітчизняного обладнання сьогодні поступається кращим світовим зразкам.

Згідно з даними Держкомстату України можна проаналізувати індекси обсягів продукції машинобудування за основними видами діяльності в період з 2003 по 2009 року, а також обсяги реалізованої продукції машинобудування за 2003-2009 роки.

Таблиця 1.

Індекси обсягів продукції машинобудування за основними видами діяльності (у відсотках до попереднього року).

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Машинобудування:	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1	111,8	128,6
Виробництво машин і устаткування	118,6	100,4	121,4	118,9	112,2	102,9	115,3
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	115,2	108,1	119,2	149,3	90,8	110,7	122,6
Виробництво транспортних засобів та устаткування	122,0	129,6	162,1	124,6	112,4	119,1	142,3

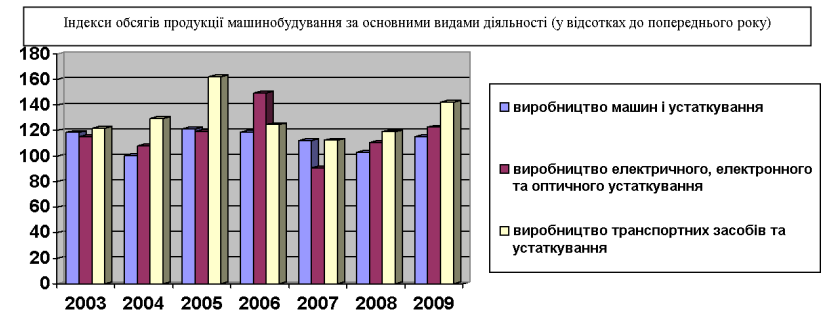


Рисунок 1 – Індекси обсягів продукції машинобудування за основними видами діяльності (у відсотках до попереднього року)

Як видно з таблиці 1, зростання виробництва в машинобудуванні України стабільне, а його коливання відповідають мінливості кон'юнктури світового ринку. Більш наглядно приведені данні розглянуті на рисунку 1.

Таблиця 2.

Обсяги реалізованої продукції машинобудування  
за 2003–2009 роки (у млн. грн.)

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
Машинобудування:	21523,1	24492,2	35133,1	53569,3	59668,1	68730,6	98339,9
Виробництво машин і устаткування	10222,6	10292,2	13070,7	16988,5	20762,3	22423,2	30100,4
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	5647,9	6189,7	8352,2	16437,2	13530,5	15510,3	21216,5
Виробництво транспортних засобів та устаткування	5652,6	8010,3	13710,2	20143,6	25375,3	30797,1	47023,0

Динаміка зростання обсягів виробництва в машинобудуванні: 2002 – 15,3%, 2003-18,3%, 2004 – 11,3%, 2005-35,8%, 2006 – 28%, 2007 – 7,1%, 2008 – 11,8%, 2009 – 28,6%.

На сьогоднішній день багатогалузевий машинобудівний комплекс – потужний сектор промисловості України, яка об'єднує більше 11 тис. підприємств. Частка машинобудівної галузі в українській промисловості перевищує 15%, у ВВП становить близько 12%. У машинобудуванні зосереджено понад 15% вартості основних засобів, майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості і більше 22% загальної кількості найманих працівників.

Перспективним заходом в області машинобудування було б створення спільних українсько-російських виробництв, пошук шляхів і форм забезпечення їх необхідними ресурсами, правовим захистом, збереження виробничого профілю підприємств, які мають ключове значення в забезпеченні економічної безпеки України.

Підприємства нафтогазового машинобудування гостро потребують в технічному переозброєнні, у впровадженні сучасних машинобудівних технологій. На жаль, в країні відсутня розвинена структура промислового підряду. У цій ситуації кожне підприємство, що виробляє кін-

цеву продукцію, прагне побудувати самодостатній технологічний ланцюжок, що призводить до неефективного використання (недозавантаження) обладнання. Ідея промислових парків, оснащених сучасним обладнанням, на якому приватні підприємства могли б розміщувати замовлення на виконання окремих найбільш складних технологічних операцій або виготовлення окремих деталей так і не отримала розвитку.

Загальною проблемою українського машинобудування є кадровий дефіцит. Гостро відчувається нестача кваліфікованих робочих кадрів і технічних фахівців – конструкторів, технологів, майстрів. У багатьох випадках втрачена зв'язок між підприємствами та галузевими ВНЗами. Викладачі ВНЗ спираються в навчанні на досвід 70-80-х років і часто не знають поточної, а тим більш перспективною виробничої проблематики. Кадровий потенціал галузевих технічних ВНЗ невідвратно старіє, а молодь не приваблює відверто жебрацький рівень заробітної плати державних ВНЗ.

Ще однією проблемою розвитку нафтогазового комплексу є відсутність системи державної підтримки науково-технічного розвитку галузі. Світова практика, в першу чергу США, полягає у підтримці державою через спеціальні урядові програми процесів пошуку, оцінки, створення і впровадження нової техніки і технологій. Чим складніше техніка, тим більше дорогим є виготовлення макетів і дослідних зразків, а також їх випробування. Досвід світового машинобудування показує, що перші зразки є, як правило, дуже недосконалими і передчасне їх виведення на ринок здатне серйозно зіпсувати імідж нової техніки і виробника, особливо на тлі десятиліттями відпрацьованих зарубіжних аналогів. Цим питанням приділяється настільки важлива увага, що вводяться спеціальні заборони на експорт найбільш просунутих зразків нафтогазового устаткування і технологій. На жаль, у нас в країні відсутні такого роду програми і практично зруйнована система незалежних галузевих науково-технічних центрів, не фінансується галузева вузівська наука.

Однією з причин ситуації, що склалася є низький рівень промислових стандартів. Для українських постачальників на відміну від захід-



них (США, Канада, Європа) відсутня економічна мотивація до розробки та застосування сучасних стандартів. Безперервне скорочення бюджетного та корпоративного фінансування призвело до зниження обсягів робіт із стандартизації за останні роки в 10-12 разів. Як наслідок сповільнилося просування інновацій у виробництво. Через відсутність у нафтових і газових компаній попиту на сучасні технологічні стандарти фактично зруйнована вітчизняна школа нормалізації. Українські стандарти втрачають конкурентоспроможність відносно аналогічних стандартів США, Великобританії та Німеччини. На українському ринку починають домінувати стандарти США (API, ASTM, ASME, NASE та ін), Німеччина (DIN), Англія (BSI), Франція (NF). При відсутності підтримки програм національної стандартизації неминучим наслідком цих процесів буде зростаюча залежність нашої економіки від західних технологій і поява додаткових технічних бар'єрів для участі в тендерах українських підрядників.

Важливою проблемою українських виробників нафтогазового обладнання є нерозвиненість системи сервісного обслуговування. Нафтовики і газовики, що купують вітчизняне обладнання, стикаються з серйозними проблемами при придбанні запасних частин, ремонту і модернізацію техніки. Крім того, українські підприємства, що знаходяться в складному фінансовому положенні постачають техніку звичайно тільки на умовах повної передоплати. Іноземні постачальники в цьому відношенні мають більші можливості, тому робота з ними більш комфортна для споживача. Все це має велике значення при ухваленні рішення про закупівлю вітчизняного або імпортного устаткування.

Лізинг нафтогазового обладнання сьогодні в Україні існує у формі, при якій нафтова компанія сама засновує лізингову фірму, через яку проводить закупівлі виключно з метою мінімізації оподаткування. Успіх західних постачальників багато в чому пов'язаний із застосуванням пільгових форм оплати обладнання, що постачається, а в Україні для цього відсутня необхідна фінансова інфраструктура.

В українському нафтогазовому машинобудуванні дуже слабо йде процес створення спільних виробництв з провідними іноземними компаніями. Існуюча податкова система стимулює ввезення імпортного устат-

кування, а не виготовлення обладнання на території України. Зокрема, митні збори на різні види ввезеного нафтогазового обладнання коливаються від 5 до 10 відсотків, що є неприпустимо низьким рівнем, який не сприяє розвитку вітчизняного нафтогазового машинобудування.

Набуттю вітчизняного обладнання перешкоджає і те, що продукція українських підприємств для розробки шельфу мало відома на світовому ринку. Іноземні нафтогазові компанії, не знайомі з українськими підприємствами, вважають за краще купувати більш дорогий імпортний продукцію, але у відомих їм фірм. У результаті українські заводи позбавляються замовлень або здійснюють поставки у власну країну через іноземну фірму, що перемогла у такому тендері.

У США, Великобританії, Норвегії та інших розвинених країнах використовуються бази даних сумлінних постачальників нафтогазового устаткування, що пройшли процедури відбору. Вітчизняні заводи в цих базах відсутні, і українську продукцію іноземці використовують неохоче, закупаючи її за цінами істотно нижче закордонних аналогів.

Є істотні відмінності в системах матеріально-технічного забезпечення (МТЗ) українських та іноземних нафтогазових компаній, що працюють на території України. Крім того, системи МТЗ нафтових компаній відрізняються один від одного. Уніфіковані системи попередньої кваліфікації постачальників і базові добровільні стандарти, на підставі яких такі системи функціонують, в Україні поки що не створено. У цих умовах кожна нафтогазова компанія змушена самостійно проводити обстеження потенційних українських постачальників, а промислові підприємства не мають зрозумілих критеріїв оцінки своєї роботи. Очевидно, що така ситуація перешкоджає об'єктивному вибору постачальників і створює сприятливий ґрунт для розвитку корупції в сфері МТЗ.

Сьогодні вже виходять каталоги нафтогазового обладнання, які використовують нафтогазові компанії для ознайомлення з можливостями українських підприємств: «Бурове обладнання», «Геофізичне обладнання», «Нафтогазова арматура» і ряд інших. Незважаючи на практичну користь таких видань, нафтогазові компанії відзначають необ-

хідність підготовки переліку постачальників, що пройшли незалежну експертизу.

Високу конкурентоспроможність демонструють і вітчизняні підприємства трубної промисловості. Це підтверджує використання українських труб у проектах «Брітіш Газ», «Ені», «Шеврон» та інших компаній, а також постачання української продукції для підводної частини трубопроводу Варандейського родовища.

Виробництво нафтогазового обладнання в Норвегії та Китаї почало розвиватися тільки завдяки державній підтримці. Небаченими раніше темпами розвивається виробництво нафтогазового обладнання в Казахстані, уряд якого проводить послідовну політику заміщення імпорту в сировинному комплексі. Велику роботу по розвитку виробництва обладнання для освоєння шельфу проводить керівництво Ірану.

Для зміни кризової ситуації на ринку доцільно вживання наступних заходів:

- розробити нормативні документи, щоб пов'язати отримання та продовження ліцензій на надрокористування із зобов'язанням компаній орієнтуватися при розробці родовищ нафти і газу на обладнання вітчизняного виробництва. Включити програму розміщення замовлень на обладнання в тендерну документацію щодо виділення ділянок надрокористування;

- Мінфіну і Міненерго розробити нормативні документи, щоб пов'язати оподаткування нафтових компаній з рівнем капітальних вкладень на тонну видобутої нафти;

- Міненерго, МНС і Укртехнадзору розробити концепцію оновлення та модернізації основних фондів у нафтогазовому комплексі, що включає заходи з імпортозаміщення та захисту внутрішнього ринку від недобросовісної конкуренції субсидійованих постачальників;

- Міненерго та Укртехнадзору розробити програму модернізації фонду національних стандартів на основі міжнародних (ІСО / ТК 67) і європейських (СЕН / ТК 12) стандартів, застосовуваних для ведення робіт у нафтогазовій промисловості;

- використовувати закордонний досвід розвитку машинобудування за рахунок реалізації великих проектів у нафтогазовому комплексі. Незважаючи на те, що основний державний інтерес в цій області перемістився у сферу підрядних робіт, виконуваних промисловістю, промисловим міністерствам тут завжди відводилась «факультативна» роль. Необхідно залучати Мінпромполітики до участі в державній експертизі передпроектної та проектної документації;

- активізувати роботу з експорту українського устаткування для нафтогазового комплексу, особливо в країни СНД, Близького Сходу, Північної Африки, які раніше широко використовували обладнання з СРСР. За допомогою торгпредставництв організувати роботу щодо забезпечення підприємств інформацією про проведені за кордоном тендери. Використовувати можливості Міжурядових комісій з економічного співробітництва з тими країнами, які мають розвинений нафтогазовий сектор. Створювати робочі групи по технічному переозброєнню нафтогазового комплексу при Міжурядових комісіях з Індією, Іраном, Іраком, Єгиптом, Алжиром, Лівією, Сирією, Єменом і іншими нафтовидобувними країнами. Аналогічну роботу необхідно проводити з країнами ближнього зарубіжжя: Туркменістан, Казахстан, Азербайджан, Узбекистан, Білорусь. Підтримати роботи з підготовки англомовного реєстру українських постачальників нафтогазового обладнання;

- законодавчо встановити пріоритет вітчизняних постачальників в постачаннях для потреб природних монополій, державних підприємств (за участю держави понад 50%) і держкорпорацій;

- реалізувати програму підготовки і перепідготовки технічних і керуючих кадрів для підприємств нафтогазового машинобудування, включаючи стажування спеціалістів в іноземних науково-технічних центрах і підприємствах;

- реалізувати програму з розвитку науково-технічного потенціалу вітчизняного нафтогазового машинобудування, що включає виконання силами галузевих інститутів, ВНЗ і підприємств науково-дослідних робіт зі створення нових зразків техніки, фінансування на

подальших етапах дослідно-конструкторських і дослідно-методичних робіт. У рамках цієї програми профінансувати закупівлю за кордоном найбільш досконалих зразків нафтогазового обладнання з метою детального вивчення фахівцями профільних підприємств. Частково профінансувати закупівлю підприємствами критично важливих машинобудівних технологій та обладнання;

- забезпечити захист внутрішнього ринку від імпорту нафтогазового обладнання, аналоги якого виробляються на території України;

- Українським підприємствам, що поставляють іноземним компаніям обладнання, ширше використовувати діючу систему державної підтримки експорту;

- впровадити реєстр українських постачальників нафтогазового обладнання;

- рекомендувати створення органів з координації української участі в підрядних роботах за діючими проектами УРП, включивши в них представників органів влади та корпоративних об'єднань;

- ґрунтуючись на системах оцінки постачальників і якості устаткування, прийнятих великими нафтогазовими компаніями, розробити, погодити та впровадити на території України єдині критерії оцінки постачальників та обладнання;

- гармонізувати вимоги українських нормативно-технічних документів з нафтогазового устаткування з вимогами міжнародних стандартів.

**Список літератури:** 1. *Портер Майкл Э.* Конкуренция: Учебное пособие / Под ред. Заблоцкий Я.В.: Издат. Дом «Вильямс», 2000 – (A Harvard Business Review). 2. *Поручник А.М., Антонюк Л.Л.* Венчурний капітал: зарубіжний досвід та проблеми становлення в Україні, КНЕУ, 2000 – 171с. 3. *Кузнєцова А.Я.* Фінансові механізми стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності, ЛБІНБУ, 2005 – 319с. 4. Стратегічні виклики ХХІ сторіччя суспільству та економіці України Том 3 Конкурентоспроможність української економіки За ред. В. М. Гейця, В.П. Семиноженка, Б. Є. Кваснюка, Київ, Фенікс – 2007, 556с. 5. Державний комітет статистики України Наукова та інноваційна діяльність в Україні, 2008 Стат. Зб., 2005 – 360с. 6. *Investment and Technology Policies For Competitiveness, United Nations Conference on Trade and Development, 2003* 7. *Федулова Л.І., Александрова В.П., Бажал Ю.М.* Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика – К: Основа, 2005 – 550с. 8. Закон України «Про інно-

ваційну діяльність» від 04.07.02 №40-IV 9. Закон України «Про спеціальний режим інвестиційної та інноваційної діяльності технологічних парків» (від 16.07.2003 р. №433-IV) 10. Закон України Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні від 16.07.1999 року №991 – XIV 11. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: Монографія: у 2 т. – Т.І. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.

*Поступила в редколлегию 09.05.10*

## УДК 336.64

**О.В. РЕШЕТНЯК**, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХП»,  
**Т.О. ВОЛЧКОВА**, студ., НТУ «ХП»  
**А.Ю. ЗАДЕРИХІНА**, студ., НТУ «ХП»

### УРАХУВАННЯ ЗОВНІШНІХ ФАКТОРІВ В УПРАВЛІННІ ФІНАНСОВОЮ СТІЙКІСТЮ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто управління фінансовою стійкістю підприємства та визначені зовнішні фактори, що на нього впливають. Проаналізовано відмінності діяльності компаній в двох галузях, що обумовлюють особливості управління фінансовими ресурсами з метою забезпечення бажаного рівня фінансової стійкості.

The financial solvency management is researched; external factors influencing the approach to managing this aspect of company's activities are analyzed. Differences in businesses performance of two companies from different industries, which affect the choice of financing strategy and expected level of financial solvency, are defined.

Сучасний розвиток вітчизняної економіки вимагає від підприємств особливої уваги до управління ризиками та потребує розробки нових механізмів управління фінансовим станом. В зв'язку з цим питання управління фінансовою стійкістю та ефективного використання фінансових ресурсів стають пріоритетними при забезпеченні успішного функціонування бізнесу.

Найбільш вагомі внески в дослідження даної теми зробили Заюкова М.С., Костирко Л.А., Бланк І.О., Савицька Г.В., Тридід О.М., Опарін В.М., Поддєрьогін А.М., Зятковський І.В. Як правило, найбільша увага приділяється розрахунку багаточисельних показників та супровід їх бажаними діапазонами значень, на основі яких діагностується фінансова стійкість. При цьому акцент робиться переважно на внутрішніх

аспектах діяльності підприємства, а характер впливу зовнішніх факторів залишається нерозкритим.

Метою даної статі є характеристика найбільш вагомих зовнішніх факторів, що впливають на політику управління фінансовою стійкістю та визначення впливу на неї галузевої приналежності на прикладі підприємств електророзподільчої та енергомашинобудівної галузей.

Підходи до забезпечення фінансової стійкості нерозривно пов'язані з загальною стратегією діяльності підприємства та лежать на стиці двох політик: політики управління структурою капіталу та політики управління оборотним капіталом. І та й інша безпосередньо пов'язані з пошуком компромісу між ризиком і доходністю (рентабельністю), який враховує цілий ряд факторів, в тому числі управлінські вподобання в даному питанні. Фінансова стійкість відображає ступінь залежності підприємства від залучених джерел фінансування, яка визначає з одного боку рівень фінансового ризику власників, а з іншого можливості досягнення певної рентабельності вкладеного інвестором капіталу. При цьому, чим вищий ризик, тим вища потрібна (та очікувана) доходність. Саме управлінський вибір відносно допустимого для підприємства рівня ризику обумовлює цілі щодо фінансової стійкості.

На жаль, досить розповсюдженим серед вчених, а також господарювальників пострадянського простору є думка про неприйнятність фінансових ризиків в діяльності компаній взагалі. Типовим прикладом є підхід авторів Гіляровської Л.Т. та Вехорева А.О., які вважають, що метою управління фінансовою стійкістю підприємства є підтримка його фінансової рівноваги, **уникнення ризиків** для інвесторів і кредиторів та оцінка його заборгованості [1].

Можна в цілому погодитися з підходом Костирко Л.А., який вважає, що управління фінансовою стійкістю підприємства – це система принципів та методів розробки та реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням постійного зростання прибутку, збереження платоспроможності і кредитоспроможності, підтриманням фінансової рівноваги [2]. Єдиний аспект, якого недостає в даному визначенні – ризик!

Управляючи фінансовою стійкістю підприємства, ми, по суті, управляємо його фінансовими ризиками, і в той же час – гнучкістю

підприємства, його здатністю реагувати на зміни зовнішнього середовища. З нашої точки зору, процес управління фінансовою стійкістю може бути охарактеризований за допомогою схеми, приведеної на рис. 1.

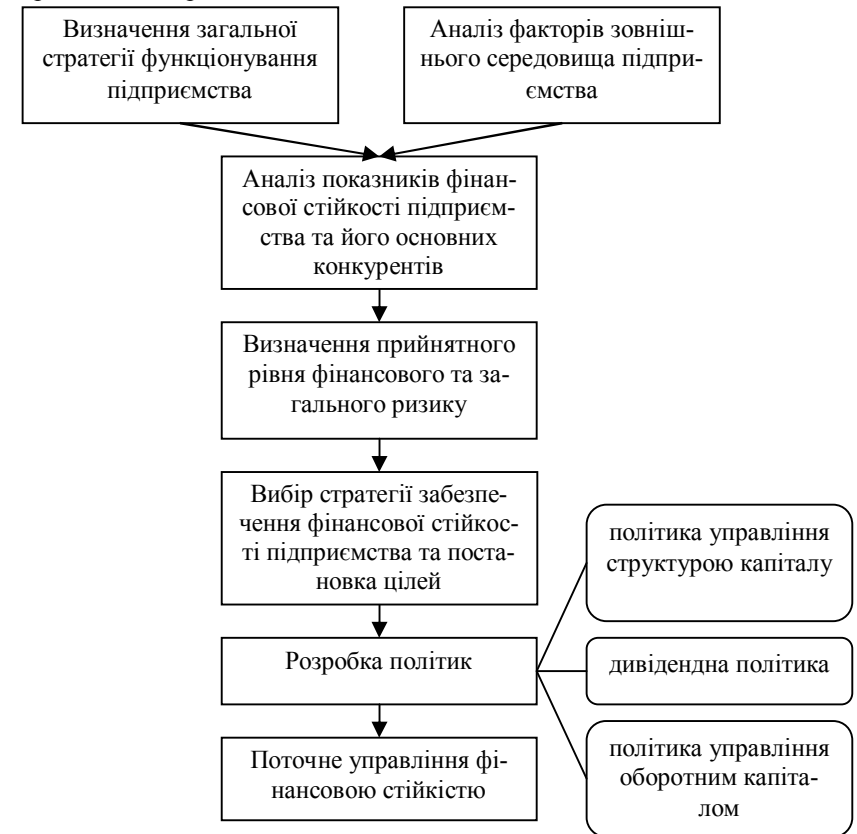


Рисунок 1 – Процес управління фінансовою стійкістю

Беручи до уваги, що вихідним пунктом управління фінансовою стійкістю, наряду з визначенням стратегії є аналіз факторів зовнішнього середовища, приділимо увагу основним з них:

1. *Становище фінансових ринків*, особливо такі їх параметри як рівень відсоткових ставок, інфляції та курсів валют, а також ступінь розвиненості фінансових інструментів та посередників. Найбільш зна-

чушим є вплив відсоткових ставок, підвищення яких неминуче призводить до здороження позикових коштів, зменшення прибутковості інвестиційних проектів компанії, та, як наслідок, зниження фінансової стійкості.

2. *Державне регулювання* в сфері податкової, антимонопольної, валютної, митної політики, законодавчого регулювання господарської діяльності. Наприклад, підвищення рівня податку на прибуток підприємства впливає на привабливість залучення позикового капіталу.

3. *Фаза бізнес-циклу економіки* має прямий вплив на доступність та вартість кредитних ресурсів. Тому управління фінансовою стійкістю на різних фазах бізнес-циклу потребує різних підходів до її забезпечення. Особливо несприятливим для компаній є ситуація, коли на фазі спаду кредитні ресурси, перестають бути доступними через надзвичайно високу їхню вартість. Саме така ситуація нещодавно трапилася з вітчизняними підприємствами. Так, середня відсоткова ставка за кредитами за перші 4 місяці 2010 року складає 16,2 % в національній валюті та 12,3 % в іноземній валюті [3].

4. *Ступінь розвитку економіки країни* тісно пов'язана з попереднім фактором. З одного боку вона визначає різноманітність можливостей залучення ресурсів для підприємств, а з іншого – впливає на загальний рівень ризиків на фінансових ринках. У випадку України це означає більш високі ризики, що закономірно спричиняє більш високі відсоткові ставки та обмежує в доступних методах залучення ресурсів. Відмітимо, що всі вищезазначені особливості українського бізнес-середовища знижують конкурентні позиції вітчизняних компаній на міжнародній арені.

5. *Характер ринкової конкуренції в галузі*. Спадок пострадянської економіки та особливості господарської діяльності в деяких секторах визначають наявність достатньо великої кількості підприємств-монополістів. Коли компанія є монополістом на ринку, їй властивий відносно постійний попит на свою продукцію, що гарантує певний рівень доходу. Підвищення сили покупців в галузях з високим рівнем конкуренції на фоні кризових явищ в економіці, призводить до знижен-

ня дохідності діяльності компаній, що на фоні зростання неплатежів, негативно відбивається на їх фінансовій стійкості.

Наступним кроком в процесі управління фінансовою стійкістю є аналіз її показників для підприємства та конкурентів. Література за показниками, що використовуються для визначення фінансової стійкості досить обширна, і вони добре відомі, а тому не є спеціальним предметом дослідження в даній статті.

Третя фаза на етапі вибору стратегії управління фінансовою стійкістю є визначення прийнятного рівня ризику. Це пов'язано з управлінським підходом до політики фінансування, яка може бути агресивною, консервативною чи помірною. Так, агресивна політика спричинить свідомий вибір на користь більшої долі залучених ресурсів на фоні середнього підприємства в галузі, обмеження розміру кожного з елементів оборотних активів, можливого використання короткострокових кредитних ресурсів при фінансуванні навіть постійної потреби в оборотному капіталі. Постановка конкретних цілей відносно даних параметрів результується в цільових показниках ліквідності, фінансової залежності і т.д. Закономірно, що для агресивного підходу фінансова стійкість не буде такою ж високою, як у подібних підприємств, чії менеджери дотримуються консервативного по відношенню до ризику підходу.

Вибір стратегії буде також включати такі аспекти, як формат залучення ресурсів, наприклад, випуск облігацій; ринки, на яких ці ресурси будуть залучатися, наприклад, зовнішні ринки, де відсоткові ставки можуть бути більш прийнятними. Особливим за значущістю фактором являється урахування рівня бізнес-ризиків пов'язаних з чутливістю до змін в обсягах реалізації продукції. При очікуванні незначного зменшення обсягів реалізації в залежності від фази бізнес-циклу, як правило, відбувається помірне зменшення прибутку, й тому компанія може собі дозволити високий рівень позичених коштів. У випадку високої чутливості операційного прибутку до коливань величини продажів компанії, на фоні можливого її зниження, для уникнення негативних

наслідків необхідно мати більший запас фінансової стійкості, який попереджує істотну збитковість.

Рівень постійних витрат, типовий для більш технологічних компаній, потребує більшої уваги до фінансової стійкості, оскільки при зниженні об'єму продажів компанія, в такому випадку, швидше підвладна збиткам та не зможе вчасно розрахуватися по своїм поточним та довгостроковим зобов'язанням.

Будучи підвладним одним і тим же факторам зовнішнього середовища, навіть при схожому відношенні менеджменту до ризиків, вибір, який роблять компанії по відношенню до управління фінансовою стійкістю, дуже різний. Великий вплив на нього має галузева приналежність підприємства, яка визначає істотну специфіку фінансової діяльності.

Для прикладу розглянемо два підприємства з різних галузей – АК «Харківобленерго» та ВАТ «Турбоатом» та виявимо суттєві відмінності в фінансовій діяльності кожного з них. Так, АК «Харківобленерго» займається розподілом та постачанням електроенергії. В структурі активів, що визначається характером діяльності, близько 80% займають основні фонди, а основною статтею необоротних активів є дебіторська заборгованість. Це пов'язано з такою особливістю продукції підприємства, як неможливість її накопичення, тому розмір запасів є дуже незначним. У зв'язку з монопольним положенням компанії в своєму регіоні обслуговування притаманні їй бізнес-ризиків є незначними. Структура капіталу підприємства обтяжена кредиторською заборгованістю за товари, роботи та послуги минулих років. Частка власних коштів є досить значною; так у 2009 році вони склали 57%.

ВАТ «Турбоатом» є одним з найбільших у світі виробників гідровлічних та парових турбін. Зважаючи на особливості даної галузі, суттєву частку в активах компанії займають оборотні активи, серед яких найбільшу питому вагу мають виробничі запаси. Так, у 2009 році їх частка в загальних активах склала 31%. Для здійснення своєї діяльності підприємство не залучає ні довгострокових, ні короткострокових кредитів банків. В числі основних джерел фінансування – передплата замовників, що веде до високого рівня кредиторської заборгованості. Обидві компанії слідує за цінами. Так, ціни на електроенергію, що постачає АК

«Харківобленерго» є державно регульованими, а установлюючи ціна на турбіни ВАТ «Турбоатом» керується цінами, встановленими на світовому ринку.

Основні показники фінансового стану даних підприємств, що розраховані авторами на основі даних сайту [4], наведені в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз фінансових показників АК «Харківобленерго» та ВАТ «Турбоатом»

Показники	АК «Харківобленерго»		ВАТ «Турбоатом»	
	2008	2009	2008	2009
Коефіцієнт фінансової автономії	0,57	0,57	0,7	0,72
Коефіцієнт фінансового ризику	0,77	0,76	0,44	0,4
Коефіцієнт маневреності власного капіталу	-0,59	-0,54	0,33	0,4
Коефіцієнт структури покриття довгострокових вкладень	0,19	0,19	0,0	0,0
Коефіцієнт довгострокового залучення коштів	0,23	0,22	0,0	0,0
Оборотність активів	0,87	0,86	0,31	0,49
Дохідність продажів	7,19%	7,17%	28%	32%
ROA	0,75%	0,86%	16%	13%
ROE	1,32%	1,51%	15%	12%

З результатів проведеного аналізу видно, що фінансові показники підприємств різних галузей мають істотні відмінності. Так, коефіцієнти автономії та фінансового ризику показують, що АК «Харківобленерго» більш залежне від кредиторів, ніж ВАТ «Турбоатом». Але це не є визначальним для всіх підприємств цих галузей. Через специфічну для кожного з цих підприємств структуру капіталу, коефіцієнт маневреності власного капіталу теж сильно відрізняється. У АК «Харківобленерго» його значення є взагалі негативним. Оборотність активів підприємств відрізняється через особливості їх діяльності. Для реалізації продукції ВАТ «Турбоатом» потрібно більше часу, ніж для продукції

АК «Харківобленерго». Також рентабельність діяльності АК «Харківобленерго» на порядок нижча рентабельності ВАТ «Турбоатом». Причиною цього є специфіка діяльності цих компаній. Неможна робити висновки про необхідність підвищення ефективності діяльності, не порівнявши показники рентабельності з іншими підприємствами галузі. Так, порівнюючи дохідність АК «Харківобленерго» з аналогічними компаніями, видно, що вона знаходиться на середньому рівні. Така ж ситуація спостерігається з компанією ВАТ «Турбоатом».

Навряд чи можливо вкласти в загальні рамки стратегію управління фінансовою стійкістю цих двох підприємств та міряти успішність її досягнення однаковими «нормами». Слід приділяти особливу увагу підходам до управління фінансовою стійкістю ключових конкурентів, і відповідно порівнювати показники. Дане питання буде предметом для розглядання в наступних дослідженнях.

Таким чином, одним з ключових факторів успішності управління фінансовою стійкістю є урахування релевантних факторів зовнішнього середовища та специфіки галузі. Це встановлює певні рамки в рішеннях по фінансуванню або дає додаткові можливості, дозволяє сформулювати адекватну політику в забезпеченні фінансової стійкості. Універсального рецепту в досягненні фінансової стійкості не існує: оптимальна політика визначається галуззю, поточним становищем зовнішнього середовища та управлінськими вподобаннями по відношенню до рівня прийнятного для компанії в даних умовах ризику.

**Список літератури:** 1. *Гиляровская Л. Т., Вехорева А. А.* Анализ и оценка финансовой устойчивости коммерческого предприятия. – СПб.: Питер, 2003. – 256 с. 2. *Костирко Л.А.* Диагностика потенциала финансово-экономической устойчивости предприятия: Монография. – 2-ге вид., перероб. і доповнене. – Х.: Фактор, 2008. – 336 с. 3. [www.bank.gov.ua/Statist/](http://www.bank.gov.ua/Statist/) 4. [www.alt.com.ua](http://www.alt.com.ua)

*Поступила в редколлегию 23.05.10*

**УДК 339.727.22**

*V.A. SAPOZHNYKOV*, stud., НТУ «KhPI»

## **IMPROVEMENT OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS IN UKRAINE**

Наведено результати досліджень впливу податкової системи на залучення іноземних інвестицій в країну. Порівняно вплив кількості перевірок інспекцій у країні з колишніми країнами СРСР.

Приведены результаты влияния налоговой системы на привлечение иностранных инвестиций в страну. Сопоставлено влияние количества проверок инспекций в стране с бывшими странами СССР.

At the beginning of Transition it was recognized that a sustained inflow of private foreign capital would be essential to modernize and restructure Ukrainian industry. Ukraine required not only foreign capital but also technology, management skills, and know-how which is precisely what FDI would bring.

In the modern economy, during the gradual development of the stock market in Ukraine, relevant is the study of investment and in particular issues for evaluating and improving investment attractiveness.

A drastic reduction of international funding had influence on domestic demand. Gross capital inflows in the region fell by 65 percent in the first three quarters of 2009 compared to the same period in 2008 [1]. Financing needs of the region declined, while external assistance and moral beliefs helped prevent access to external loans. As a result, financial conditions improved, allowing monetary policy to focus on mitigating the crisis.

Due to its geographical location, Ukraine has a great chance to become a mediator between the European Union (EU) and Russia. While the tax, Ukraine, much closer to Russia and other countries of the former Soviet Union than the EU. The tax system in Central and Eastern European countries, recent member states of EU, differs in important aspects from Ukraine and other former Soviet republics. All former Soviet republics have changed its tax system, after the introduction of value added tax (VAT) and Ukraine as well, though taxes among the new EU members have changed more rap-

idly and radically in order of creating a more flexible tax system unified for all European countries.

Ukraine has many complex tax issues that require special knowledge of both local and international tax laws. According to a World Bank survey, Ukraine took the 142 place in terms of ease of doing business in the country. As the Ukrainian tax system is under development and constantly feel the changes[2].

Based on information present in the table 1 [3] it is clear, that Ukraine is one of the least attractive countries of the world in this respect.

Table 1

Paying Taxes

Country	Time (hours per year)	Payments (number per year)	Total tax rate (% of profit)	Rank	
				2009 year	2010 year
Ukraine	736	147	57,2	182	181
Russia	320	11	48,3	108	103
Belarus	900	107	99,7	183	183
Eastern Europe and Central Asia	336,3	46.3	43,4		
OECD Average	194,1	12.8	44,5		

Among the two hundred countries participated in this study Ukraine occurred almost in the end of list, standing in a row not only among the countries with transition economies but like a country of the third world. Negative movement of Ukraine should raise the Ukrainian authorities to change the taxation system substantially. In future perspective will raise Ukraine in the 1st group for investment in the world (more than 50 billion U.S. dollars) despite the negative standing in taxation, country is still in tops of invests in Europe despite the financial crises.

Despite the fact that the process of reforming the tax system will be completed only with the advancement and adoption of the new Tax Code, reforms have to introduce changes in the tax system and make it more convenient for investors. The general trend is to reduce the tax burden, simplifying the implementation and introduction of the principles of taxation and the concept used in the more developed countries.

Tax reform in Ukraine should be based on the following principles:

- a) rule of law;
- b) presumption of innocence between government agencies and taxpayers;
- c) equality and mutual accountability of the government and taxpayers;
- d) compliance by government agencies with the «letter of the law.» Any changes in the tax laws must take effect in strict compliance with the Budget Code of Ukraine, the Law on the Tax System, and the Law on Government Regulatory Policy in the Business Sphere;
- e) no conflict of interest in the tax system;
- f) reliable oversight and control over the tax and customs agenciesю.

Investors should bear in mind that, in general, the law of Ukraine was developed for countries in transition from the Soviet command economy to a free market. Senior financial controls established by law, is the result of the state of the nation at a time when it was adopted. We must understand that now in the Parliament passes approximately 300 new bills in a year, and it does not mean that all the laws are adopted. In the past year there have been great strides in the direction of the Ukrainian legislation to European standards, and this trend should continue in the future, do not see reasons why it can stop only if not in political disputes.

Investor`s confidence could be improved significantly if not the level of inspections that covers all the enterprises. The survey shows that coverage by inspections reduced from 95 percent to 75 percent of enterprises in 2008 compared to 2006 and 2003.

However, Ukraine must make maximum use of its geographical advantages to maximize its share of global FDI, as in several countries, attracting investment from abroad is growing, according to a UN survey.

Ukraine has one of the most burdensome inspections regimes among selected post- Soviet countries. Despite this improvement, Ukraine is still a «leader» in inspection coverage of enterprises among post-Soviet republics (even using for comparators previous years` data, which further reform is likely to have improved) (Figure 1)



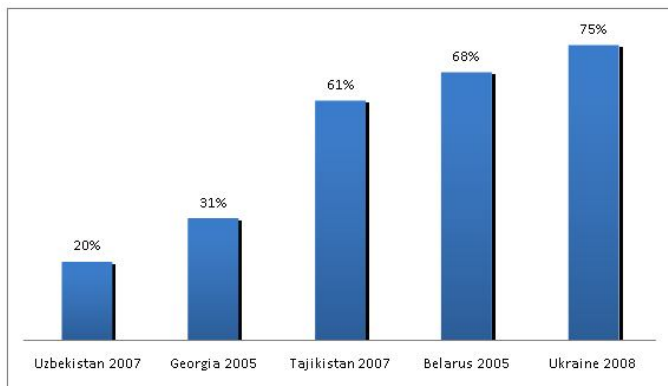


Figure 1 – % of inspected enterprises in corresponding years in selected countries (latest available data)[4]

In advanced economies, inspection coverage of enterprises is low and the inspections regime does not burden businesses. There are therefore no specific combined statistics on coverage in those countries available to compare with Ukrainian statistics. The available data on certain inspectorates in European countries show that the total share of businesses covered each year by inspections does not exceed 10 to 15 percent at most.

The lower level of development of the country's economy, the more the country needs FDI, the less likely it is that it has the potential to attract foreign direct investment. To overcome this, developing countries should take into account the model to adapt to the needs of developed countries in order to be among top destinations of the world investors even in time of the global financial crises.

**Reference:** 1. World Investment and political risk in 2009, World Bank Group, p. 125. 2.[http://www.bblaw.com/Focus\\_in\\_Ukraine.431.0.html](http://www.bblaw.com/Focus_in_Ukraine.431.0.html). 3. Doing Business 2010. Country Profile for Ukraine. The International Bank for Reconstruction and Development/The World Bank. [www.doingbusiness.org](http://www.doingbusiness.org). 4. Investment Climate in Ukraine as Seen by Private Businesses. Investment Climate Advisory Services in Europe and Central Asia/IFC/The World Bank Group as of October 2009, page 73.

*Поступила в редколлегию 16.03.10*

УДК 669 (477): 658.8.012.12

*Н.В. СКРИПНИК*, студ., НТУ «ХП»

### МЕТАЛУРГІЙНИЙ КОМПЛЕКС УКРАЇНИ НА СУЧАСНОМУ ЕТАПІ: ПРИЧИНИ ЗАНЕПАДУ ТА ШЛЯХИ ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМ

L'état de l'industrie métallurgique de l'Ukraine, les problèmes actuels, les causes du déclin, les conséquences étaient analysés et les mesures pour améliorer la situation étaient proposées.

Рассмотрено состояние металлургического комплекса Украины, современные проблемы, причины упадка, последствия и предложены мероприятия по улучшению ситуации.

Стабільний розвиток економіки будь-якої країни забезпечується виробництвом конкурентоспроможної продукції, що здатна задовольнити попит на внутрішньому і на зовнішньому ринку. Металургійний комплекс України є базовою галуззю національної економіки. Проте на сучасному етапі українські металургійні підприємства не тільки втрачають позиції на зовнішніх ринках, а й значно скорочують обсяги виробництва металопродукції, що значною мірою зумовлено її низькою конкурентоспроможністю, рис. 1 [6].

	Чавун	Феросплави	Металобрухт	Напівфабрикати	Г/к прокат	Х/к прокат	Прутки та бруски	Вугільні фасони
2008 рік	365,5	901,1	231,2	4523,2	2762,4	329,4	1891,4	657,0
2009 рік	176,4	206,1	64,1	1957,5	902,9	156,7	628,9	168,2

Рисунок 1 – Динаміка експорту металопродукції вітчизняного виробництва, млрд. USD

В територіальній структурі України саме металургійні підприємства є ядром регіональних систем і складають основу економіки, забезпечують підтримку необхідного рівня соціального забезпечення населення. Металургійні комбінати є найважливішими містоутворюючими об'єктами, рис. 2 [2].

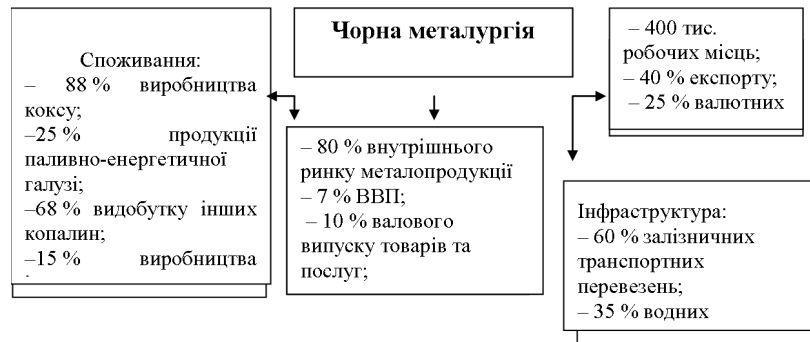


Рисунок 2 – Значення металургійного комплексу для економіки України

На сьогодні український металургійний комплекс перебуває у кризовому стані, адже темпи падіння у 2009 році досягли рекордної відмітки, рис. 3 [4].

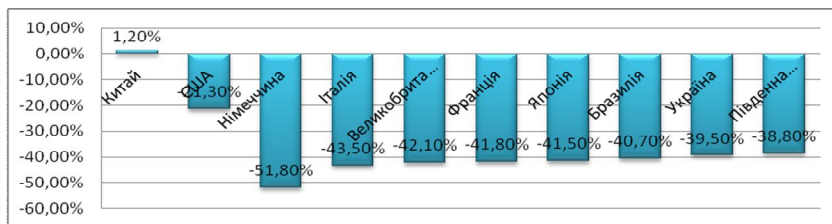


Рисунок 3 – Темпи падіння обсягів виплавки сталі в країнах світу за перше півріччя 2009 року

Причини стрімкого падіння галузі, що сталося наприкінці 2008 року:

- світова фінансово-економічна криза;
- зниження попиту у зв'язку з сезонністю, що обумовлено періодом масових відпусток на підприємствах країн ЄС, що споживають металопродукцію;
- збільшення виробництва та експорту з Китаю;

- зниження рівня кредитування промислового сектору та девальвація гривні, що призвела до підвищення вартості боргів, котрі залучались у доларах США;

- протекціоністські заходи (Росія в січні 2009 року ввела 15% мито на імпортовану сталь);

- припинення фінансування значної кількості будівельних проектів у зв'язку з падінням цін на нафту (147 дол./барель – квітень 2008 р. та 35 дол./барель – листопад 2008 р.);

- перенасичення світового ринку металопродукції [5].

Не можна не відзначити той факт, що в Україні відсутня цілеспрямована політика щодо надання державної допомоги пріоритетним галузям, на відміну від багатьох країн, що підтримують насамперед сферу інновацій та високих технологій, котрі здатні вирішити проблеми енергоємності продукції, технологій виробництва [6].

Відсутність належних інвестицій у модернізацію виробництва призвела до не конкурентоздатності вітчизняної металопродукції на зовнішніх ринках за ціною. Держава продовжує стимулювати конкурентоспроможність металургійних підприємств за рахунок надання пільг щодо вартості енергоресурсів, замість того, щоб створювати сприятливі умови для модернізації підприємств, рис.4 [5].

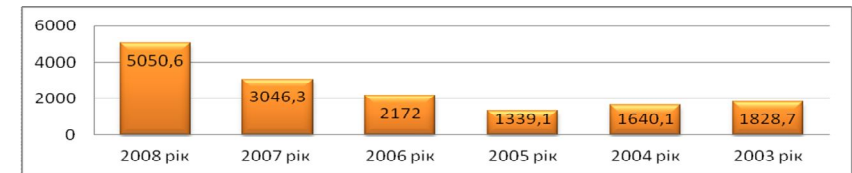


Рисунок 4 – Капітальні інвестиції в Україні (2003–2008 рр., млн. грн.)

Лише окремі вітчизняні металургійні підприємства здійснювали суттєві капітальні вкладення в реконструкцію та модернізацію виробничих фондів в останні роки, рис.5 [3].

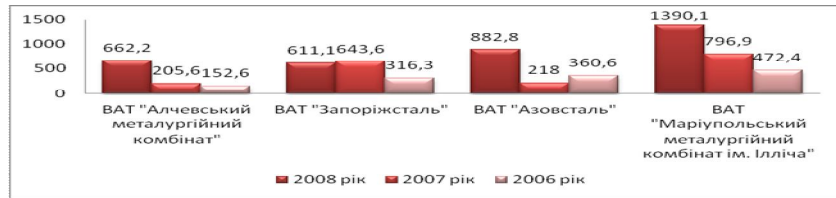


Рисунок 5 – Капітальні вкладення найбільших українських підприємств (2006 – 2008 рр., млн. грн.)

Отже, на рівні окремих підприємств доцільно:

- вилучати з експлуатації морально та фізично застарілі агрегати, нерентабельні виробництва;
- підвищувати конкурентоспроможність продукції шляхом зменшення енергоємності продукції, трудових витрат та удосконалення інфраструктури, впровадження інновацій;
- завершити будівництво та реконструкцію незакінчених об'єктів металургійного комплексу та впроваджувати нові технології виплавки металу та використовувати більш економічні види матеріалів (наприклад, металобрухт);
- встановити якнайтісніші зв'язки з вітчизняними підприємствами машинобудування, будівництва і транспорту, а також з іншими метало споживачами з метою детального вивчення нинішньої та перспективної потреб у різних видах металопродукції [6].

Щорічно продукцію національного товаровиробника витісняють імпортовані товари, що негативно впливає на зовнішньоторговельне сальдо нашої держави, на надходження коштів у держбюджет України, падає зайнятість, зменшуються прибутки металургійних підприємств, що тягне за собою неспроможність купувати нові енергозберігаючі, більш новітні економічні технології виробництва тощо [3].

Отже, виникає необхідність підтримки галузі з боку держави, яка може запропонувати комплекс заходів регуляторного характеру та заходи зі стимулювання попиту на внутрішньому ринку [4].

Під регуляторними заходами слід розуміти:

- зменшення ставки податку на ту частину прибутку, що буде спрямовуватися на реінвестиції у виробничі фонди;
  - тимчасове звільнення від сплати ввізних мит і ПДВ для імпортованого енергозберігаючого устаткування і комплектуючих;
  - розробку механізмів легалізації тіньового капіталу за умови його спрямування на модернізацію (в офшорних компаніях «осідає» від 20 до 35 % прибутку металургійних підприємств, які згодом частково повертаються в Україну в формі прямих іноземних інвестицій);
  - впровадження кредитних ліній в державних банках для вітчизняних металургійних компаній для рефінансування зовнішніх заборгованостей та реалізації інвестиційних планів;
  - забезпечення погашення заборгованостей державних монополій перед підприємствами ГМК за металопродукцію.
- Заходи зі стимулювання внутрішнього попиту:
- державні замовлення для відбудови мостів, ЖКГ та «Укрзалізниці»;
  - надання вітчизняним виробникам пріоритетних прав щодо постачання товарів та послуг в рамках підготовки країни до Євро-2012;
  - розробка програми пільгового страхування експорту до країн з підвищеним рівнем ризику рейдерства (країн Африканського континенту).

**Список літератури:** 1. Постанова Верховної Ради України «Про Концепцію розвитку гірничо-металургійного комплексу України до 2010 року» від 17 жовтня 1995 року N 385/95-ВР. 2. Ю. Долгоруков. Економічне забезпечення структурної перебудови металургії України. // Економіка України. – 1995. – № 10 – С. 40-45. // [http://www.niss.gov.ua/monitor/monitor\\_5/rozv\\_galus.htm](http://www.niss.gov.ua/monitor/monitor_5/rozv_galus.htm). 3. Драч М. Україна буде змушена розпрощатися з половиною великих металургійних комбінатів // Точка зору.-04.11.2008. 4. Панченко В.Г. Механізми і інструменти подолання кризи в промисловому комплексі України // 5. <http://www.metalcourier.ru> (новини, аналітика, прогнози) 6. Нечипоренко. Чорна дірка виникла на місці чорної металургії // Голос України. – 2008.- № 10 – С. 13. // <http://www.metportal.ru>

Поступила в редколлегию 07.07.10

*В.М. ТИМОФЕЄВ*, докт. екон. наук, проф., НТУ «ХПІ»,  
*В.М. МАСЮК*, магістрант, НТУ «ХПІ»

### **ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК РУШІЙНИЙ ФАКТОР КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

In the article the necessity of introduction of innovations is considered, as motive force of competitiveness of enterprise, and similarly basic principles of innovative policy and adaptation of enterprise to the changes at the market by the use of certain measures during introduction of innovative activities.

В статье рассматривается необходимость внедрения инноваций, как движущей силы конкурентоспособности предприятий, а также принципы инновационной политики и адаптации предприятия к переменам на рынке путем внедрения определенных мер во время проведения инновационной деятельности.

**Ключові слова:** інноваційна діяльність, інноваційна політика, інноваційна стратегія, інноваційна активність, ефективність, конкурентоспроможність

**Вступ.** Формування ефективної інноваційної політики підприємства в сучасних економічних умовах його розвитку – важливе завдання керівництва. Інновації як потужний метод виживання та розвитку підприємства в умовах конкурентного середовища сприяють підвищенню рівнів його конкурентоспроможності та ефективності роботи завдяки отриманню конкурентних переваг і змінюють на краще попит на продукцію підприємства та обсяги його витрат на її виробництво.

Інноваційна політика підприємства – це сукупність його певних принципів і норм, які стають підґрунтям у прийнятті управлінських рішень щодо інноваційної діяльності, внаслідок чого підвищуються ефективність виробництва та конкурентоспроможність підприємства на довгострокову перспективу. Причому основною метою такої політики стає створення належних умов, які сприяли б розвитку підприємства завдяки постійному поновленню його продукції.

Першочергове завдання керівництва підприємства за формування його інноваційної політики – дослідження потенційних можливостей зокрема щодо готовності до інноваційних упроваджень і інноваційної

здатності. Такі дослідження надають можливість обрати ефективний тип означеної політики [1].

**Постановка задачі.** Сучасні економічні відносини ґрунтовані на умовах жорсткої конкуренції. Засадами конкурентоспроможності підприємства стають інновації. Лише систематичне поновлення та модернізація асортименту товарів і послуг, удосконалення техніки та технології виробництва дають змогу підприємству тривалий час отримувати високі показники прибутку та посідати лідерські позиції на ринку.

**Ціль.** Розглянути необхідність впровадження інновацій, як рушійної сили конкурентоспроможності підприємства, а також дослідити основні засади інноваційної політики та адаптування підприємства до змін на ринку шляхом вжиття певних заходів під час впровадження інноваційної діяльності.

**Методологія.** Підприємства, котрі не здатні модернізувати виробництво, поступаються місцем на ринку передовим конкурентам. Інновації – підґрунтя розвитку системи будь-якого рівня, підвалана економічного розвитку та високого рівня конкурентоспроможності країни на світовій арені.

Тож аналіз інноваційної активності підприємств і проблем, які слід усунути на шляху досягнення певної мети новими методами, – дуже важливий аспект інноваційної діяльності [2].

Важливий показник рівня інноваційності фірми – обсяг її витрат на проведення наукових і науково-технічних робіт (НТР) чи на закупівлю їх результатів, патентів і ліцензій.

Фінансування організацій на початкових етапах їх створення можна здійснювати частково за рахунок бюджетів (країни чи місцевих), а частково – за кошти інвесторів і завдяки потенційним прибуткам від виконання інноваційних проектів.

Детальний аналіз основних джерел і напрямів фінансування інноваційного розвитку підприємств, а також пошук на цій засаді нових підходів до фінансування інновацій є передумовою ефективної реалізації інноваційних проектів окремих підприємств й України в цілому [3].

**Результати досліджень.** У сучасній швидкозмінній ринковій ситуації неможливо досягти позитивних результатів без планування конкретних дій щодо створення нової продукції. Така ринкова ситуація потребує нових методів оперативного внутрішньофірмового управління, тобто прийняття рішень на відносно короткий проміжок часу [4].

Досліджуючи результати інноваційної діяльності, здійсненої вітчизняними підприємствами, можна стверджувати, що існують і негативні тенденції у цій сфері. Одним із можливих способів покращення ситуації та підвищення конкурентоспроможності підприємств є здійснення на них комплексу дій з планування інноваційної діяльності та управління нею. Причому важливо зосередити увагу на стратегічному плануванні та оперативному управлінні.

Високоєфективне планування – запорука успішного управління інноваційною діяльністю. Важливо, щоб воно відбувалося не хаотично, а систематично – з урахуванням усіх виробничих норм і вимог.

Крім того, підприємства мають визначати свою інноваційну стратегію на засаді необхідності адаптування до змін на ринку шляхом вжиття певних заходів із розроблення нових і модифікованих видів продукції з упровадженням її у виробництво.

Зосереджуючи увагу на стратегічному плануванні, не можна нехтувати тактичним й оперативним плануванням, адже лише комплексне вирішення проблеми може дати позитивні результати. Внаслідок впровадження цієї системи управління інноваційною діяльністю можна оптимізувати та вдосконалити інноваційну діяльність на підприємствах [5].

**Висновки.** В умовах адміністративно-командної системи управління існував єдиний підхід до оцінки ефективності як капіталовкладень, так і інновацій – економічний ефект, що отримується на всіх стадіях реалізації проекту. У сучасних же умовах орієнтації на ринкові відносини відмінності в цілях господарюючих суб'єктів привели до необхідності виділення різних показників економічної ефективності стосовно різних рівнів економічної системи, таких як рівень інфляції, порівняння різночасних показників, приведення інвестицій і витрат виробництва до єдиної річної розмірності, що технічно вирішується на

практиці за допомогою різних методів, коефіцієнтів і ін. Проте з інноваційними проектами пов'язані й інші, не так легко вирішувані проблеми. Однією з основних є проблема обліку загальної величини ефекту від впровадження інновацій, оскільки окремі його аспекти (соціальний, екологічний, науково-технічний) представляються несумірними один з одним, і навіть дати інтегральну оцінку одному лише соціальному результату практично неможливо. Тому як інформаційна база, так і методи визначення ефективності інновацій повинні удосконалюватися, щоб враховувати ті зміни, які відбуваються в економіці [7].

**Список літератури:** 1. *Козик В.* Особливості формування інноваційної політики підприємства. // Проблеми науки № 6-2009. – С. 2-7. 2. *Денисенко М.* Інноваційна діяльність підприємств України: суть, оцінка та напрями реалізації // Проблеми науки № 6-2008. – С. 8-16. 3. *Ладюк О.* Джерела фінансування інноваційної діяльності в Україні // Проблеми науки № 1-2009. – С. 2-7. 4. *Шербань В. М., Козубенко Л. Д.* Товарна інноваційна політика: Навч. посібн. – К: Кондор, 2006. – 397 с. 5. *Керницька М.* Стратегічне планування інноваційної діяльності й оперативне управління як чинники забезпечення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств // Проблеми науки № 3-2009. – С. 14-19. 6. *Шершенюк О. М.* Оцінка інтегрального ефекту від впровадження інновацій. – Дис. канд. екон. наук– Харків: Харківський нац. автомобільно-дорожній ун-т, 2006. –: 82 с. 7. *Завлин П.Н., Васильєв А.В.* Оценка эффективности инноваций. С-Пб., 1998.

*Поступила в редколлегию 26.05.10*

**УДК 339.138**

***И.В. ТИМОШЕНКОВ***, канд. екон. наук, проф. ХГУ «НУА»,  
***О.Н. НАЩЕКИНА***, канд. физ.-мат. наук, доц., НГУ «ХПИ»

### **СТРАТЕГИИ ПОВЕДЕНИЯ СТУДЕНТОВ НА РЫНКЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УСЛУГ КАК ПРОБЛЕМА ЭКОНОМИКИ ОБРАЗОВАНИЯ**

Проаналізовано зміст основних стратегій поведінки українських студентів на ринку освітніх послуг. Показано, що вибір стратегій має вплив на ефективність формування людського капіталу. Визначені зовнішні чинники, що впливають на вибір стратегій. Наведено результати емпіричного дослідження поведінки українських студентів у сфері освіти.

The essence of the main strategies of Ukrainian students in the market of educational services is analyzed. It is shown that the choice of strategies affects the effectiveness of the human capital formation. The external factors that influence the strategy choice are defined. The results of the empirical study of the Ukrainian students' behavior in the educational sphere are presented.

Исследование содержания и типов поведения студентов на рынке образовательных услуг в настоящее время, несомненно, может быть отнесено к предметной области экономической науки. Об этом красноречиво свидетельствуют издаваемые за рубежом монографии и публикации в известных международных экономических изданиях, среди которых особого внимания заслуживают работы Э. Коулсона [1], Э. Ханушека [2], Р.МакМикина [3], Л. Вессмана [4]. Методологические проблемы исследования поведения студентов, анализируемые в работах этих авторов, носят универсальный характер, и поэтому, вполне могут быть использованы при изучении специфических феноменов и форм украинской системы образования.

В сфере образования формируется человеческий капитал, который, в свою очередь, является основой инновационного развития экономики. Эффективность формирования человеческого капитала в системе образования во многом зависит от мотивации студентов, от того, какие стратегии поведения в процессе получения образования они выбирают. Поэтому, изучение особенностей поведения студентов в системе образования – одна из важнейших и актуальнейших задач современной экономики образования.

Целью настоящей работы является исследование стратегий поведения украинских студентов на рынке образовательных услуг и экономическое обоснование этого поведения.

Стратегии поведения студентов формируются под влиянием внешних факторов. С одной стороны, это факторы чисто экономического плана (состояние экономики, спрос на квалифицированных специалистов на рынке труда, возможность реализации своего интеллектуального потенциала в рамках существующих формальных институтов). С другой стороны, используя институциональный подход к анализу системы образования, нельзя не учитывать и социо-культурные факторы, неформальные институты общества, ценности, которые культивируются

в обществе (отношение к образованию, уважение к интеллектуальному труду и т.п). Заметим, что не следует ожидать мгновенного изменения в стратегиях студентов в ответ на изменение экономической ситуации и/или тех или иных формальных институтов общества, которые влияют на возможности экономического развития. Стратегии будут иметь некую инерционность, во-первых, в силу факторов второй группы, а, во-вторых, в силу особенностей формирования человеческого капитала. Приращение капитала происходит на базе уже существующих знаний и навыков обучения. Если таковые отсутствуют или недостаточны, то объективных возможностей для изменения стратегии просто не будет.

Определяя на качественном уровне основные модели поведения отечественных студентов, вполне обоснованно можно предположить, что все многочисленные стратегии, избираемые ими в отношении обучения в вузе, объективно тяготеют к одному из трех базовых типов: 1) «получить образование»; 2) «получить диплом»; 3) «весело провести время».

Содержание стратегии «получить образование» состоит в том, что студент ориентирован на получение реального образования, а не на его формальное подтверждение – свидетельство в виде соответствующего диплома. То есть, он, как минимум, заинтересован в получении базовых знаний, умений и навыков и рассматривает диплом лишь в качестве приложения, необходимого для формального подтверждения своей образовательной подготовки.

Смысл стратегии «получить диплом» состоит, напротив, в получении не самого образования, а именно формального свидетельства о нем. Оптимальный вариант «образования» при таком подходе – получить диплом, минимизируя все виды издержек, связанных с обучением (посещение занятий, самостоятельная подготовка, приобретение специальной литературы и т.п.) и перенаправляя ресурсы на реализацию альтернативных, более значимых задач (от «хорошо проводить время и отдыхать» до «зарабатывать деньги»).

Третий тип стратегии – «весело провести время» – на первый взгляд, кажется абсурдным с точки зрения экономической целесообразности. В действительности, однако, он не просто существует, но во

многим поощряется и становится в Украине все более распространенным. Смысл этой стратегии – абсолютная незаинтересованность не только в получении реального образования, но даже и диплома. Экономленное время и другие ресурсы в полностью перенаправляются на развлечения и отдых. При этом данный тип стратегии не встречает должного противодействия со стороны администрации учебных заведений в силу экономической целесообразности удержания любых студентов в условиях недостаточного финансирования.

Для количественной оценки соотношения студентов, выбирающих те или иные образовательные стратегии, воспользуемся результатами эмпирического исследования «Студент XXI века. Социальный портрет на фоне общественных трансформаций: украинская интерпретация», проведенного сотрудниками Харьковского гуманитарного университета «Народная Украинская Академия» в 2009 г. В ходе исследования было опрошено 2775 студентов украинских вузов 3-4 уровней аккредитации.

В результате мультивариантной табуляции все респонденты были объединены в два сегмента – Сегмент 1 («Осознанные карьеристы», 3,8 % респондентов) и Сегмент 2 («Болото», 96,2 % респондентов). Смысл процедуры мультивариантной табуляции – группировка представителей выборки по целому ряду признаков, через которые последовательно «фильтруется» вся совокупность, каждый раз отбраковывая респондентов через очередной признак-фильтр до тех пор, пока не останется многократно отфильтрованная, однородная по всем этим признакам группа.

Сегмент 1 – «Осознанные карьеристы» – студенты по всем без исключения многочисленным признакам уверенно и осознанно:

- ориентированные на получение высококачественного образования по избранной ими заранее специальности;
- рассчитывающие после окончания вуза на высокооплачиваемую работу и перспективы быстрого карьерного роста в профессиональной деятельности, соответствующей получаемой ими в вузе специальности;
- рассматривающие хорошую профессиональную подготовку в вузе в качестве главного условия получения удовлетворяющей их амбиции работы после окончания вуза.

Соответственно, отбракованные хотя бы по одному из многочисленных признаков-фильтров остальные респонденты составили Сегмент 2 – «Болото», в который, попала основная часть всей выборки. Вероятно, такая методика может вызвать возражения, во-первых, в связи со своей сверхжесткой системой отбора в Сегмент 1, и, во-вторых, из-за очень большой неоднородности Сегмента 2. Однако, по экспертным оценкам практикующих преподавателей полученное процентное отношение между сегментами отвечает действительности.

В отличие от Сегмента 1 представители Сегмента 2, следуя своим стратегическим установкам, будут оптимизировать структуру своих издержек, экономя на издержках, которые связаны непосредственно с получением образования («дополнительные занятия с преподавателями», «покупка методической литературы» и т.п.), в пользу более актуальных инвестиций – в формирование «хорошего отношения» к ним со стороны преподавателей и администрации («спонсорские взносы», «взносы на ремонт», «индивидуальные» подарки преподавателям и администрации вуза) и т.п. )

Интересно отметить, что такая важная характеристика респондентов, как их материальное положение, вряд ли может быть отнесена к сегментообразующим признакам, поскольку не было обнаружено значимой связи между материальным положением респондентов и их принадлежностью к конкретному сегменту

Результаты исследования показали, что подавляющее большинство опрошенных студентов в качестве важнейшего фактора своего трудоустройства после окончания вуза рассматривают помощь со стороны своих родственников и знакомых. И хотя разрыв в оценках по этому фактору между сегментами и существует (49,44 % для Сегмента 1 vs 58 % для Сегмента 2) главные выводы, вытекающие отсюда, представляется нам вполне очевидными. Экономика Украины по-прежнему является «экономикой личных отношений» и «персонифицированных обменов», в которой наиболее результативными являются не рациональные решения, задаваемые логикой развития рынка, а решения, которые основываются на системе личных и субъективных мнений, оценок и предпочтений. Поскольку речь идет об уже сформировавшихся

изначальних установках молодых людей, которые еще только собираются выйти на рынок труда, то не вызывает сомнения, что вскоре они реализуют их на практике после окончания вуза.

Эти выводы не только подтверждают практическую значимость такого теоретического положения институционализма, как «зависимость от предшествующего пути развития» (path dependence), но, что еще более важно, составляют достаточно серьезную основу не только для разработки общих прогнозов относительно социально-экономического развития страны, но и для определения конкретных приоритетов и направлений развития и совершенствования системы образования.

**Список литературы:** 1. Coulson A.J. Market Education. The Unknown History. – New Brunswick, USA, London: Transaction Publishers, 1999. – 471 p. 2. Hanushek E.A., Raymond M.E. The Effect of School Accountability Systems on the Level and Distribution of Student Achievement // J. of the European Economic Association. – 2004. – Vol. 2, Issue 2. – P. 406 – 415. 3. McMeekin R.W. Networks of Schools. // Education Policy Analysis Archives. – 2003. – Vol. 11, № 16. – 18 p. 4. Wößmann L., Bishop J. H. Institutional Effects in a Simple Model of Educational Production // Education Economics. – 2004. – Vol. 12, № 1.– P. 17 – 38

*Поступила в редколлегию 16.05.10*

**УДК 65.012.32**

**В.Л. ТОВАЖНЯНСЬКИЙ**, викладач, НТУ „ХПІ»

### **ІНФОРМАЦІЙНА СКЛАДОВА РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЄКТІВ В УМОВАХ ВИХОДУ З КРИЗИ**

При проведенні антикризових заходів необхідно враховувати фактор впливу нематеріальних активів. Також у процесі санації, пов'язаній з оздоровленням діяльності підприємства в кризових умовах, важливе значення має правильне використання одержуваної із зовнішнього середовища інформації.

In carrying out anti-crisis measures the intangible assets should be taken into account. Also in the process of rehabilitation related to rehabilitation of the company in crisis situations, proper usage of the information, obtained from the external environment, is important.

При реалізації інноваційних проєктів в умовах кризового управління важливе значення мають інформаційні технології. Взагалі то кажучи «виключна роль інформації в сучасному господарстві призвела до розуміння інформації як ресурсу, або точніше фактору виробництва»[1]. Взагалі кажучи, всі проєкти впровадження інформаційних технологій поділяються на класи, що наведені у таблиці 1.

Таблиця 1.

Види проєктів	Місце застосування	Очікуваний вигравш
Інфраструктурні	Поліпшення роботи інформаційної інфраструктури	Скорочення простоїв та збоїв у роботі інформаційних систем, поліпшення доступу до інформації
Системи підтримки прийняття рішень	Управління бюджетами, корпоративною звітністю, порталами	Виключення стандартних помилок, зростання достовірності обліку, поліпшення контролю та підвищення керованості підприємством
Управління виробничо-технологічними процесами	АСУТБ, білінгвові системи, служба Help Desk, ремонтно-технічні роботи	Велика достовірність параметрів проєкту, ефективність управління, зниження невиробничих витрат
Організація роботи підприємства	Облік і управління (ERP), відношень з клієнтами – (CRM)	Зниження витрат, ефективне використання ресурсів, поліпшення маркетингу

Особливо виділяють інфраструктурні проєкти, які важко оцінити простим економічним ефектом, тому що їх реалізація дозволяє: збільшити технічні можливості і скоротити простої. Метою інфраструктурних проєктів інформаційних систем є поліпшення і структурування доступу до інформації; виявлення резервів для підвищення ефективності інформаційних систем. Подібні проєкти фінансуються зазвичай державою чи муніципалітетами.

Економічний ефект від інформаційно-технологічних проєктів розвитку бізнесу зумовлений зниженням витрат з-за їх кращого контролю; меншим рівнем запасів; більш високою якістю обслуговування клієнтів; можливістю коректного розрахунку собівартості при впровадженні системи контролінгу.



Взагалі кажучи, пріоритетними проектами зазвичай вважаються проекти, які, по-перше, обіцяють значний сумарний економічний ефект, або які, по-друге, критично важливі для розвитку або навіть виживання підприємства в умовах сучасних конкурентних ринків [2].

Поява низько-витратних технологій може призвести до різкого зниження цін на нові аналоги подібних продуктів у конкурентів. Тому впровадження новітніх високих технологій та випуск захищених патентами нових продуктів, що мають високі споживчі властивості і затребувані ринком, стає засобом виживання, розвитку і експансії. У сучасних умовах оцінка і вибір проектів саме з цих позицій є визначальною [3].

Основним завданням у виборі проекту для умов сучасних ринків з розвиненою інформаційною інфраструктурою є: (1) виявлення відповідності технологічних і економічних переваг проекту до умов виживання і експансії на потенційних ринках та (2) виявлення відповідності нової продуктової лінійки потребам ринку, як в якісному, так і в кількісному відношенні.

При розгляді проекту слід зупинитися на двох моментах. По-перше – це здатність проекту забезпечити комерційний успіх, технічні, технологічні та кон'юнктурні переваги, що дозволяють забезпечити конкурентоспроможність нового бізнесу за рахунок застосування нових технологій, захищених патентами або ліцензійними угодами, які дозволять проводити досить самостійну цінову політику. Тут же має бути приведена оцінка можливого росту обсягів виробництва. По-друге – це високі споживчі якості продукції (або послуг), які роблять її новою або надають їй помітні переваги при збуті на досить великих ринках, де в результаті пробного маркетингу та інших акцій швидко формується споживчий попит.

Отримана інформація з глобальної мережі та інших інтегрованих джерел даних здатна привести до відносно невеликої корекції поведінки окремих людей, але істотно більш значних змін ситуації на ринку через масовість реципієнтів. Раніше суспільство не стикалося з такою волатильністю і реактивністю ринку, зазвичай зміни стосувалися будь-якого локального географічно виділеного сегменту, розміри якого були пов'язані з вельми обмеженим доступом до інформації для його учасників.

Тепер невеликі зміни в структурі попиту, помножені на гігантську кількість учасників ринку (або, принаймні, зацікавлених спостерігачів) здатні помітно змінити кон'юнктуру і макропараметри ринку. Важливо також відзначити, що виникають навіть незначні зміни споживчих настроїв на локальних ринках за рахунок усе зростаючих в обсягах і інформаційних потоків, що прискорюються у часі, у глобальному масштабі призводять до швидко наростаючого зростання інтересу до нових товарів і послуг. Так само стрімко виникаюче бажання познайомитися з наступним новим продуктом-замінником призведе до швидкого розширення в глобальному просторі згасання інтересу до продукту – попереднику. Тому роль будь-якої інформації, здатної впливати безпосередньо і навіть опосередковано на рішення маси людей різко зростає, і будь-яке джерело такої інформації (якщо відвідуваність його сайту відмінна від нуля) стає проблемою при спробах спрогнозувати поведінку ринку в цілому.

Будь-яка організація, зацікавлена в поширенні одного сорту інформації і не зацікавлена в поширенні інформації іншого сорту стикається з неадекватністю реакції споживачів. Бо позитивна інформація сприймається з певним ступенем недовіри та інтегральний ефект від її розповсюдження не великий. Інша справа – інформація негативна. Її поширення сприймається зі значно більшою довірою, всі виправдання (тобто, інформація позитивна) сприймаються навпаки – з недовірою. Тому в системі забезпечення інформаційної безпеки підприємства зростає роль фільтрів, які повинні відтіняти потік інсайдерської інформації негативного спрямування. Зрозуміло, що діяльність, пов'язана з контролем за працівниками підприємства, не викликає у останніх позитивної оцінки.

З'явилася велика кількість інформаційних посередників, які збирають інформацію про підприємства, менеджерів, угоди т.д. У цьому разі на підприємстві має існувати служба, яка забезпечує постачання інформації таким посередникам. Важливо відзначити, що відмова від співпраці з інформаційними структурами може призвести до плачевних наслідків. Бо при наявності вакууму інформації, його можуть заповнити неперевірені негативні відомості і негативні відомості, які здобути

незаконним шляхом у інсайдерів. Зрозуміло, що в цих випадках прогноз позиціонування підприємства на ринку на основі попередніх результатів його діяльності буде більш ніж некоректним. Тому, коли розглядають умови, за яких можна займатися коректним прогнозом позиціонування підприємства на ринку в рамках Інтернет-простору, то їх можна сформулювати наступним чином. Такий прогноз має сенс, якщо забезпечена інформаційна безпека підприємства, тобто, неприпустимим є потік негативної інсайдерської інформації.

Іншою умовою дієвого прогнозу позиціонування підприємства на ринку є достатньо повний аналіз усіх подій, що впливають на кон'юнктуру локального ринку. Мова йде про закони, постанови, про нормативні акти, рішення місцевої адміністрації. Крім того, слід володіти інформацією про поведінку великих гравців ринку – маркет-мейкерів, які здатні впливати на цінову політику, реакцію ринку і т.д. Важливо знати про стан ринків продуктів, зміна попиту на які може поміняти наміри потенційних споживачів продукції підприємства. Часто від проведення прогнозу раціонально просто відмовитися, бо спиратися на минулий досвід роботи підприємства на ринку і попередні дані вже непродуктивно, якщо ситуація на цьому ринку кардинально змінилася. При сильних змінах на ринку багато методів прогнозу не застосовується, але це не означає, що взагалі слід відмовлятися від проведення прогнозу. Нехай це буде опитування експертів, аналіз подібних ситуацій в досить далекій історії, це не суть важливо. Завжди слід проводити прогноз кількома незалежними способами, спираючись на різні показники, згруповані в окремі масиви даних. Якщо виявиться сильне невідповідність досить коректно проведених таких різнопланових прогнозів, то це серйозний сигнал про виникнення дисбалансу, внутрішній напрузі і слід уважно придивитися до розділів даних і методів їх збору.

Ряд прогнозів слід проводити в умовах існування зворотного зв'язку з об'єктом прогнозу. Нові поточні дані можуть призводити до корекції методики прогнозу в потрібну сторону. Це явище можна вважати позитивним для поліпшення результатів прогнозування. З іншого боку, інформація про прогноз формує певну психологічну позицію співробіт-

ників і служб підприємства, а якщо про прогноз дізнається ринок, то реакція обізнаних людей і суб'єктів ринку здатна змінити ситуацію на ринку в той чи інший бік. Тому всі прогнози повинні враховувати суб'єктивну складову внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства і можливий витік інформації. Але це, в цілому негативне явище, можна використовувати і для підтримки підприємства. До речі, раціональним іноді є організація потрібної для поліпшення іміджу підприємства, «витоку інформації» в певних засобах масової інформації, що сприймається ринком більш прихильно, ніж нав'язлива і дорога активна реклама і декларації керівництва.

Для підприємств економіки України, що реформується, більше значення має поліпшення якості регулярного менеджменту. Але для просунутих підприємств повинна бути сформульована програма розвитку, яка включає в себе використання сучасних технологій. Для прийняття рішення про прийняття програми впровадження нових виробничих технологій та супроводжуючих проектів розвитку комп'ютерної і мережної інфраструктури та програмного забезпечення слід провести розрахунок економічної ефективності цих нововведень. У технологічно відсталому господарстві проблемами при впровадженні високотехнологічних проектів є нерозвинена інфраструктура, низька якість матеріалів і комплектуючих, погане допоміжне обладнання, недостатня технологічна дисципліна та якість праці, а також незацікавленість виконавців в підтримці необхідних кондицій продукції. Тому багато високоякісних технологій не можуть бути реалізовані, якщо не провести додаткові заходи по створенню умов для їх ефективної роботи. Висока технологічна дисципліна і дотримання інструкцій у високотехнологічному бізнесі дозволило японським компаніям випередити в якісних показниках масової продукції більш самовпевнених американців, що дозволяють собі деякі вільності відносно технологічної дисципліни. І це при тому, що в розробки безлічі технологій американські вчені і технологи внесли куди більший внесок, ніж їхні японські колеги. Зниження реальних доходів виконавців у розвинених країнах, яке спостерігається після «революції багатих» вже більше двох десятиліть не сприяє збереженню високої якості праці в цих країнах. А перенесення

виробництва до країн з дешевими трудовими ресурсами помітно впливає на якість продукції, бо дешевизна праці завжди є сусідами з більшою низькою кваліфікацією (низькі зарплати ніколи не стимулюють персонал підвищувати кваліфікацію). Тому необхідно значно підняти рівень оплати більш кваліфікованої праці і в цілому посилювати роботу з персоналом практично в усіх напрямках.

Об'єктами інтелектуальної власності прийнято називати результати інтелектуальної (творчої) діяльності і засоби індивідуалізації учасників господарського обороту. До об'єктів інтелектуальної власності звичайно [4], відносять винаходи, корисні моделі, промислові зразки, товарні знаки, знаки обслуговування, фірмові найменування, комерційні найменування та позначення. Крім того, у цей список прийнято додавати літературні, художні твори та наукові праці, виконавську діяльність артистів, фонограми та радіопередачі. Настільки ж багатоплановою є проблема оцінки інтелектуальної власності, бо до різноманіття видів цієї власності додається різноманітність підходів та методів і цілей оцінки. Корисно зауважити, що, як правило, оцінюються не самі об'єкти інтелектуальної власності, а права на них. Оцінка прав на інтелектуальну власність для цілей інвестування, ведення бізнесу відрізняється від оцінок для бухгалтерського обліку [5,6].

Відрізняються і методи цих розрахунків та остаточні результати. Для оцінки важливим є не тільки факт охороноздатності інтелектуальної власності, а й можливість її відділення від даного фізичної або юридичної особи без порушення споживчої вартості. Процедури передачі прав в ряді випадків вимагають обов'язкової реєстрації договору. В інших випадках реєстрація договору може бути необов'язковою, наприклад, якщо передаються права на програмне забезпечення. В інших випадках реєстрація може і не передбачатися. У ряді випадків комерційний успіх окремих високотехнологічних або просто успішних підприємств пов'язаний з наявністю у них певного роду інформації, невідомої або відомої не в повному обсязі їх конкурентам і партнерам. Часто для позначення цієї інформації користуються термінами "секрет виробництва" або "know-how", які означають, що це корисна для бізнесу технічна, організаційна або комерційна інформація, яка захищається від незаконного викорис-

тання третіми особами. Ознаками, що визначають подібну інформацію як "know-how" є ті факти, що поряд з корисністю для бізнесу ця інформація має дійсну або потенційну комерційну цінність в силу невідомості її третім особам; до цієї інформації відсутній вільний доступ на законній підставі; власник інформації вживає належних заходів до охорони її конфіденційності.

За логікою речей ряд об'єктів інтелектуальної власності і є секретами виробництва (know-how) або комерційною таємницею. Іншими словами, права на секрети виробництва (know-how) у світовій практиці прийнято відносити до інтелектуальної власності. Часто визначають інтелектуальну власність як виключні права на результати інтелектуальної (творчої) діяльності та прирівняні до них засоби індивідуалізації суб'єктів цивільного обороту, товарів і послуг. Це не зовсім чітко відноситься до секретів виробництва (know-how) або комерційної таємниці. На практиці ж поняття ноу-хау має значно більш широке тлумачення. Розрізняють декілька видів know-how [7]: невіддільні від конкретного індивідуума (у тому числі індивідуальні) навички та вміння; невіддільні від конкретного підприємства технології, засновані на традиції або передбачають незвично високу культуру виробництва; віддільні в загальному випадку від підприємства чи індивідуума (у тому числі свідомо приховувані) технічні відомості, малюнки, креслення, патенто-спроможні результати, зберігаються в секреті.

Все перераховане – це результати інтелектуальної діяльності. Однак для комерціалізації цих виробничих секретів (ноу-хау) слід з'ясувати, чи є вони охоронспроможними. Зрозуміло, що саме такі виробничі секрети в режимі їх охорони з боку законодавства можуть являти собою комерційну таємницю. Але, поняття «комерційна таємниця» дещо ширше, ніж поняття «секрети виробництва (know-how)», бо комерційну таємницю можуть складати інші інформаційні бази даних: це списки клієнтів, первинна бухгалтерська звітність, інші відомості, розголошення яких дуже небажано. У ряді випадків вважають, що такі об'єкти, не можна [7] або не завжди можна розглядати як об'єкти інтелектуальної власності. Проте, їх створення можливо лише в результаті інтелектуальної діяльності і ці об'єкти цілком можуть бути визначені як

специфічні об'єкти інтелектуальної власності.

При з'ясуванні вартості проектів інформаційних технологій, інтегрованих з глобальною мережею Інтернет, стандартні методи оцінки не завжди застосовні і чіткі критерії для визначення цієї вартості до цих пір не встановлені. Традиційні методи оцінки: перший спосіб орієнтований на дохід або на прибутковність проекту – визначення ринкової ціни шляхом продажу акцій на ринку або визначення теоретичної ціни шляхом визначення середнього розміру річного прибутку і розрахунку дисконтованого потоку коштів за весь час існування підприємства; другий спосіб заснований на порівнянні з проданими раніше аналогами; третій спосіб оцінки – це підрахунок витрат, необхідних для створення подібного підприємства.

В Інтернеті ці методи мають свої особливості. Справедливість оцінки за ринковою вартістю акцій викликає значні сумніви, тому що велика спекулятивна складова, занадто сильний вплив примхливої кон'юнктури Інтернет-бізнесу. Вражаюче зростання курсу акцій Інтернет-компаній на рубежі століть був пов'язаний не зі збільшенням дивідендів (що зазвичай є основним для зростання ринкової вартості цінного паперу), а з інвестиційними очікуваннями, тобто Інтернет-бізнес в уяві багатьох недосвідчених інвесторів у перспективі міг стати прибутковим, залишаючись при цьому вельми маловитратними. Тому що інвестори просто не бачили реальних обмежень для його експансії.

На ринку України, що розвивається, представляє велику проблему оцінювання проектів впровадження інформаційних технологій, які і в розвинених країнах оцінити не просто. Проблема, перш за все, навіть із самим проектом, непередбачуваним залишається сам внутрішній ринок України, його споживча смність по відношенню до пропонованої продуктової лінійки. Інтернет-бізнес дуже сильно залежить від рівня життя населення, яке інколи не в змозі придбати сучасний комп'ютер та сплатити вихід у глобальну мережу. Проте вже існуюча аудиторія українських відвідувачів сайтів в Інтернеті досить велика, а рівень Інтернет-бізнесу настільки малий, що поки існує можливість зростання практично у всіх мислимих нішах. Правда, не варто спокушатися, обмежувачі цього зростання в Україні досить жорсткі. Звичайно, інвесторам і місце-

вим і закордонним хотілося б з'ясувати скільки потенційних клієнтів у конкретного Інтернет-бізнесу. Тому виходити в оцінці бізнесу, треба спочатку з рівня витрат, понесених творцями бізнесу. Це буде мінімальна ціна компанії, яка потрібна для орієнтира в подальших уточненнях її реальної вартості. Далі необхідно провести презентації та консультації для з'ясування можливих покупців цього бізнесу і розібратися у рівні їхніх вимог і сумнівів. Цей етап передбачає корекцію бізнес-плану компанії з одного боку і формує конкурентне середовище покупців, примушуючи їх переглядати свої уявлення та оцінки. Подібна стратегія піднімає величину  $p/s$  – відношення ціни до обороту (price to sales) Інтернет-компаній значно ефективніше, ніж для інших видів бізнесу.

Слід спрогнозувати два основні моменти – це можливе зростання обороту (кількості відвідувань) і поведінку величини, що характеризує обсяг ринку, який займає компанія. Треба знайти переконливі докази для інвесторів лідерства компанії в якому-небудь сегменті ринку. Якщо компанія не буде мати лідерства в якій-небудь важливій для бізнесу сфері діяльності, то така компанія не буде цікава інвесторам. Практика інвестування в Інтернет-компанії за кордоном свідчить про практично повну орієнтацію на лідерів і втрати інтересу до аутсайдерів. Вкладення в лідерів збільшують і без того конкурентні переваги, що є у них, тому така стратегія практично завжди вигаршна. Швидкість змін, яка властива Інтернет-бізнесу, не дає можливості нарощувати свій місцевий бізнес поза жорсткою конкуренцією. Бо якщо вдається отримати переваги на місцевому ринку, і якщо цей ринок виявиться цікавим великим зовнішнім компаніям, те краще, що залишиться робити місцевій фірмі – це вигідно продати свій бізнес чи влитися в бізнес великої компанії. В Україні поки що багато сфер Інтернет-бізнесу не цікаві великим іноземним компаніям, що дає шанси для місцевих компаній зайняти свої ніші, не відчуваючи погроз з боку великих зовнішніх конкурентів.

**Список літератури:** 1. *Лафта Дж.К.* Управленческие решения: Учебное пособие. – М.: Центр экономики и маркетинга, 2002, – 304 с. 2. Венчурный капитал и инновации. Отчет ОЭСР. Сб. «Венчурное финансирование: теория и практика», /под ред. Н.М. Фонштейн и А.М. Балабана/. М.: Центр коммерциализации технологий, 1998, 406 с. 3. *Рахимов А.П.* Проблемы формирования

инновационной политики в Украине // Банківська система України: теорія і практика становлення: Збірник наукових праць: В 2-х т. т. 2.– Суми, 1999.– С. 482–490. 4. Конвенция об учреждении Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС), Стокгольм, 14. 07. 1967 г. 5. Соколенко В А. Санационная оценка рыночной стоимости предприятий Харьков; «Основа». – 2001. – 250 с. 6. Санационный менеджмент реструктуризируемых предприятий. Интегральное учебное пособие. // Изд. НТУ «ХПИ» Под ред. проф. Ивина Л.Н., Харьков. – 2006. – 452с. 7. Козырев А.Н. Оценка интеллектуальной собственности. – М.: Экспертное Бюро–М., 1997, –289 с.

*Поступила в редколлегию 22.03.10*

## УДК 334.757

**Ю.А. ШВЕД**, студ., НТУ «ХПИ»,  
**Д.А. ГОРОВИЙ**, канд. екон. наук, доц., ХАДУ

### СТВОРЕННЯ КОНСОРЦІУМУ ДЛЯ ВИХОДУ НА ЗАРУБІЖНИЙ РИНОК

За останні десятиліття в світовій економіці відбулися кардинальні зміни, які можна виразити одним словом – глобалізація. Для того, щоб утриматися на ринку, підприємство вимушене шукати партнерів і налагоджувати коопераційні зв'язки. Використання такого виду об'єднання підприємств як консорціум у наш час є актуальним, оскільки він дозволяє знайти виконавців окремих замовлень, необхідних для реалізації проекту, координувати всю діяльність по проекту, тим самим реалізувати проект в короткі терміни. Також це підприємство створюється на термін реалізації проекту. Проте частині партнерів вигідно зберігати досить тривалі зв'язки, зберігаючи відносини від проекту до проекту [1].

Метою дослідження даної статті є аналіз переваг формування консорціуму як способу збільшення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на зарубіжних ринках.

Відповідно до розділу 12 ст.120 господарського кодексу України, консорціум – тимчасове статутне об'єднання підприємств для досягнення його учасниками певної загальної господарської мети (реалізації цільових програм, науково-технічних, будівельних проектів і т.п.) [2].

Можна виділити декілька особливостей консорціумів:

- консорціум може створюватися з утворенням і без утворення юридичної особи;
- як правило, в рамках консорціуму учасниками не формується ніяких організаційних структур, за винятком невеликого апарату (наприклад, ради директорів консорціуму);
- компанії, що входять в консорціум, повністю зберігають свою економічну і юридичну самостійність, за винятком тієї частини діяльності, яка пов'язана з досягненням мети консорціуму;
- метою створення консорціумів є об'єднання зусиль для реалізації конкретного проекту, звичайно у сфері своєї основної діяльності, здійснення науко- і капіталомістких проектів, зокрема міжнародних, або сумісне проведення крупних фінансових операцій по розміщенню позик, акцій;
- кожен член консорціуму забезпечує фінансування своєї частки робіт і приймає на себе комерційні і технічні ризики, пов'язані з виконанням своєї частини зобов'язань [3].

Правовою основою утворення консорціуму служить договір про стратегічне партнерство. Головною відмінністю такого договору від договору простого товариства є те, що він не передбачає внесків для організації спільної діяльності [4].

Також слід зазначити, що в основі організації консорціуму лежать декілька принципів, виконання яких забезпечує його стійкість:

1) Відмова від територіальної цілісності організації. Немає необхідності розроблювати і реалізовувати технологію, конструкцію самому, якщо хтось може зробити їх краще, швидше і дешевше.

2) Консорціум існують до тих пір, поки спільна діяльність партнерів приносить сумісний дохід: виграються проекти, зберігається висока швидкість їх реалізації, результати спільної діяльності відповідають стандартам якості і рівню технологічності. Якщо ідеї, наукові, технологічні, конструкторські можливості партнерів застаріли, потрібне шукати нових.

3) В глобальній економіці пошук партнерів повинен проводитися по всьому світу. Як показує історія, винаходи і відкриття робляться у всіх країнах і дуже часто в маленьких фірмах або окремими людьми.

4) Вигідно, щоб консорціум мав гнучку структуру та з максимальною ефективністю використовувівиснуючі ресурси та ті, що будуть придбані.

5) В умовах швидкого розвитку технологій не вигідно вкладати великі гроші в закупівлю устаткування, стаціонарних приміщень, особливо якщо невідомо, який об'єм продукції буде випущений.

6) Бажано скорочення невиробничих витрат, перш за все пов'язаних з управлінням.

Таким чином, до переваг створення консорціуму можна віднести:

- синергетичний ефект, тобто висококваліфіковані фахівці компаній, що об'єдналися, здатні разом вирішити складніші завдання, ніж кожна компанія окремо;
- скорочення термінів виконання проектів;
- підвищення якості інноваційних продуктів в результаті використання передових ідей і технологій декількох виробників;
- скорочення термінів виходу на ринок і розширення об'єму ринку за рахунок складання зусиль декількох партнерів;
- вищу конкурентоспроможність за рахунок гнучкого використання адміністративних, фінансових, інтелектуальних і інших можливостей партнерів[5].

Отже, можна зробити висновок, що формування консорціуму дозволить значно швидше підвищити якість товарів або послуг і підняти конкурентоспроможність вітчизняних фірм за рахунок об'єднання їх потужностей, кадрів, матеріальних і фінансових ресурсів. Такий варіант привабливий своєю простотою, мінімальним ризиком і економічністю, оскільки не вимагає від партнерів зміни правового статусу, створення сумісних фондів і оплати змісту відособленого апарату управління.

**Список літератури:** 1. Чернова Е. А. Виртуальные корпорации как причина и следствие мировой глобализации. М., 2004. – №3. – с. 120. 2. Господарський кодекс України // Офіційний вісник України. – 2003.- №11. -с.462. 3. Мейтус В. Виртуальные организации. – М.: Юстициформ, 2007. – 211 с. 4. Булярский С.

В., Булярская С. А. Консорциум как коллективный участник инновационной деятельности. Журнал "Регионология", 2008 – №4. 5. Булярский С. В. «Инновационные организации образовательных и научных учреждений», 2003. – 630 с.

*Поступила в редколлегию 27.05.10*

**УДК 930.2:737.3**

**Є.К. ШИШКІНА**, канд. іст. наук, ст. викладач, НТУ «ХП»,  
**О.О. НОСИРЄВ**, асистент, НТУ «ХП»

### **МЕТОДИКА НАУКОВОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ПРИВАТНИХ ПАПЕРОВИХ ГРОШЕЙ ЯК ДЖЕРЕЛ ЕКОНОМІЧНОЇ ІНФОРМАЦІЇ**

This thesis presents private paper money research by using emblematic, chronology, metrology etc. methods, determines outward appearance descriptions of the private paper money, and defines characteristics, distinguished methods of the private money investigation from methods of the official notes sources analysis.

В статті проводиться критический анализ частных денег с помощью методов эмблематики, хронологии, метрологии и других, выявляются специфические черты внешнего оформления частных бумажных денег и определяются особенности, которые отличают методику первоисточников критики частных денег от методики первоисточников критики государственных денежных знаков.

Актуальність роботи обумовлена тим, що економічний розвиток української держави і новітні світові фінансові перетворення характеризуються дедалі більшим використанням недержавних грошей, різноманітних грошових замінників. Крім того, вітчизняна наука сьогодні потребує розширення джерельної бази і вимагає використання нових дослідницьких підходів і методик.

Метою роботи є розробка методики виявлення економічної інформації за допомогою аналізу сфрагістичних, емблематичних, метрологічних та ін. ознак приватних паперових грошей. Відповідно до поставленої мети, визначені такі завдання: 1) проаналізувати стан вивчення проблеми в історіографії; 2) охарактеризувати джерельну базу дослідження; 3) розробити методику джерелознавчої критики приватних паперових грошей, розкрити особливості аналізу приватних паперових грошей як носіїв економічної інформації; 4) вказати основні напрямки використання розробленої методики.

Методологічну основу роботи складають принципи об'єктивності та системності; загальнонаукові методи: емпіричний, структурно-системний, класифікаційний, науково-евристичний, порівняльний, а також спеціальні джерелознавчі методи.

Наукова новизна роботи зумовлюється тим, що вона є першою, в якій здійснено розробку методики дослідження приватних паперових грошей як джерел економічної інформації. Практичне значення отриманих результатів полягає в тому, що в дослідженні розроблено методику, яка в перспективі може підвищити інформативність грошей як джерел економічної інформації.

Обрана тема досі не була об'єктом спеціального дослідження в історіографії і майже повністю базується на джерельному матеріалі. Загальні аспекти приватного грошового обігу розглядалися Р.Й. Тхоржевським, Г.М. Марковецькою і Г.В. Сапожником [1-3].

Базовими джерелами даного дослідження є приватні гроші, які зберігаються у музейних і приватних колекціях [4-6].

Друге місце за значенням для даного дослідження після власне приватних грошей посідають неопубліковані діловодні документи, які зберігаються в архівах України [7-10].

Велику роль у дослідженні відіграють також матеріали періодичної преси. Більша частина актових джерел є лише опосередкованим джерелом інформації. Джерела особового дають можливість з'ясувати особливості сприйняття населенням приватних грошей.

Приватні паперові гроші є найбільш репрезентативними, повними і вірогідними джерелами дослідження. Зовнішній аналіз цих джерел є основним напрямком представленої роботи. Документи офіційного діловодства, актові джерела, матеріали періодичної преси та джерела особового походження містять додаткову інформацію, необхідну для перевірки і доповнення інформації, отриманої під час зовнішнього аналізу, тобто є основою для здійснення внутрішнього аналізу приватних грошей.

Запропонована методика дослідження приватних паперових грошей базується на аналізі сфрагістичних, емблематичних, неографічних та інших ознак приватних паперових грошей з метою виявлення максимально можливої економічної інформації, яку вони містять. Результатом

такого аналізу стало встановлення низки специфічних рис приватних паперових грошей як джерел інформації, а також методичних особливостей, які відрізняють джерелознавчу критику приватних паперових грошей від інших документів, зокрема державних грошових знаків.

Приватний (внутрішній) характер більшості емітентів, нелегальність основної маси випусків, тимчасовість і незагальнообов'язковість грошового обігу та обмежені технічні ресурси зумовили переважну відсутність на приватних паперових грошах гербів і геральдичних знаків. Зазначені особливості зробили характерним використання елементів, які, з одного боку, були в більшій мірі (ніж геральдичні) доступні емітентам, а з іншого – обов'язково засвідчували приналежність приватних грошей до конкретної організації. Подекуди до таких ознак належали емблеми, які були частиною символіки емітенту, або ж монограми чи печатки. Втім, встановленню емітента здебільшого сприяли неографічні ознаки. Написи на бонах свідчили про: 1) діяльність емітентів, ставлення до них жителів регіону; 2) місце, період і причини випуску незагальнообов'язкових паперових грошей; умови їх використання; можливість та хід вилучення з обігу; 3) приблизний обсяг емісій і масштаби розповсюдження грошей. Неографічні ознаки (підписи та серійні номери) разом із сфрагістичними (печатки) виявилися головними показниками знаходження приватних грошей в обігу і гарантом їх цінності, в основі чого лежав авторитет організації-емітенту. Вони також, спільно з хронологічними елементами, засвідчували тимчасовість знаходження бон в обігу, бо для емітентів характерним було позначення на грошах строку їх дії. Неографічні дані разом з метрологічними свідчили про шляхи походження бон. Сфрагістичні ознаки подекуди допомогли встановити місце проведення емісій, масштаби обігу грошей, час їх друку і строки обігу. Суперскрипційні ознаки дозволяли прослідкувати долю приватних грошей після їх вилучення з обігу. Хронологічні дані свідчили про час випуску грошей, причому містили не тільки рік емісії, але й дату емісії. Метрологічні елементи вказували на тимчасовість приватного грошового обігу, причиною появи якого була недостатня кількість розмінних грошей. Майже не представлено на приватних грошах філігранну ознаку. Переважна більшість емітентів не використовувала елементів захисту, характерних для грошових

знаків, оскільки організації не мали таких можливостей – з одного боку, і не вважали розміщення захисних елементів вкрай необхідним через тимчасовість грошей – з іншого. Іконографічні ознаки відсутні на приватних грошах, адже використання зображень історичних постатей на недержавних і тимчасових грошах не мало сенсу і вимагало значних зусиль і витрат від емітента. Приватні гроші містили орнаментальні ознаки, але останні відрізнялись простотою порівняно з державними грошовими знаками [4-6].

Розкриття змісту названих ознак приватних грошей (емблематичних, сфрагістичних, метрологічних та інших) стало можливим завдяки вивченню інших груп історичних джерел. Ці джерела істотно доповнили та дозволили перевірити інформацію, яку містили приватні гроші. Виявлені дані підтвердили автентичність приватних грошей, дозволили оцінити їх повноту, репрезентативність та вірогідність [7-10].

Основні результати даного дослідження варто викласти у наступних висновках.

1. На основі наукового аналізу історіографії проблеми з'ясовано стан і ступінь її дослідження. Зроблено висновок, що приватні гроші вивчені фрагментарно, дослідження здійснювались не досить комплексно, без залучення достатньої кількості джерельних матеріалів.

2. Основну групу джерел даного дослідження становлять приватні паперові гроші, які є найбільш репрезентативними, повними і вірогідними джерелами. Аналіз документів офіційного діловодства, актових джерел, матеріалів періодичної преси та джерел особового походження дозволив підтвердити автентичність приватних грошей як джерел економічної інформації, перевірити і доповнити результати зовнішнього аналізу приватних грошей.

3. Розроблено методіку здійснення наукової критики приватних грошей як джерел економічної інформації. Встановлено, що найбільш інформативними елементами оформлення приватних грошей є емблематичні, сфрагістичні, неографічні, хронологічні і метрологічні ознаки. Меншу цінність мають орнаментальні, філігранні і суперскрипційні ознаки. Приватні гроші взагалі не містять іконографічних ознак. Специфіка досліджуваних джерел вплинула на особливості їх наукової критики. Джерелознавче дослідження проводилось з урахуванням кризового,

тимчасового, недержавного і незагальнообов'язкового характеру емісій.

4. Визначено перелік проблем, у яких приватні гроші можуть бути використані як джерела інформації. До таких тем відносяться: дослідження місцевих кредитних і товарно-грошових відносин; вивчення фінансово-розрахункової діяльності підприємств-емітентів; питання матеріально-грошового забезпечення робітників емітентів та ін.

**Список літератури:** 1. *Марковецька Г.М.* Паперові грошові знаки і бони Східної Галичини 1914–1920 рр.: Автореф. дис...канд. іст. наук: 07.00.06. – К., 2003. – 24с.; 2. *Сапожник Г.В.* Паперові грошові знаки та бони Волині 1914–1921 рр. як історико-економічне джерело та об'єкт боністики: Автореф. дис...канд. іст. наук: 07.00.06. – Львів, 2004. – 25с.; 3. *Тхоржевський Р.Й.* Паперові грошові знаки і бони як історико-економічні джерела і об'єкт боністики (1917–1925 рр.): Автореф. дис... д-ра іст. наук: 07.00.06. – К., 1995. – 46с.; 4. Львівський історичний музей. – БН – 130–141, 144–147, 162–163, 224–227, 260–262, 264–275, 311, 702–708, 999, 1000–1002, 1399–1401, 2117, 2378; 5. Національний музей історії України. – ПГЗ – 557–560, 602–606, 608–609, 1670–1674, 1751–1760; 6. Харківський історичний музей. – ДБЗ – 30, 32, 831, 1088–1096, 1196, 1198, 1212, 1215, 1394–1398, 1427, 1429–1431, 1721–1728, 1732, 1735–1736, 1924 – 1928, 1930,1931; 7. Центральний державний архів вищих органів влади і управління України. – Ф.30., Ф.1509, Ф.2189, Ф.2199; 8. Центральний державний історичний архів України у м. Києві. – Ф.278, Ф.365, Ф.442, Ф.692, Ф.696, Ф.707, Ф.1111; 9. Державний архів Київської області. – Ф.1, Ф.Р.3, Ф.Р.111, Ф.Р.289, Ф.Р.294, Ф.Р.349, Ф.Р. 545, Ф.Р. 546, Ф.Р. 550, Ф.Р.708, Ф.Р.712, Ф.Р.2885; 10. Державний архів Одеської області – Ф.3., Ф.5; 11. Державний архів Харківської області. – Ф.3., Ф.Р.186, Ф.Р.245, Ф.304, Ф.Р.348, Ф.Р.349, Ф.749, Ф.Р.821, Ф.Р.1005, Ф.Р.1354, Ф.Р.2777, Ф.Р.4821, ФР-4876.

*Поступила в редколлегию 15.03.10*



## Содержание

<b>Антоненко М.А.</b> Анализ подходов к оценке технического обновления основных производственных фондов машиностроительного предприятия.....	3
<b>Бабіч І.Є., Саєнко М.Є.</b> Проблеми фінансування малого бізнесу.....	9
<b>Belomitsev A. A., Zaslavskaya E. M., Danko T. V.</b> Attitudes and practices in collaborative learning in Ukraine.....	12
<b>Гуріненко Н.В.</b> Метод рейтингової оцінки фінансового стану підприємств .....	18
<b>Другова О.С.</b> Методи й напрямки розвитку конкурентного потенціалу підприємств енергомашинобудування у сучасних умовах .....	22
<b>А.В. Дягилева</b> Методы оценки инвестиционных проектов.....	28
<b>Евчу М.Н., В.Д. Иваницкий, Иваницкий Е.В., Старков К.А.</b> Анализ эффективности процессов планирования электроснабжения в Харьковском регионе .....	33
<b>Елькіна Н.А.</b> Сущность индикативного планирования и мониторинга производственно-хозяйственной деятельности в предприятиях с циклическим характером производства.....	40
<b>Замула О.О., Замула О.В.</b> Сутність та значення практичного застосування сучасних прийомів управління витратами промислових підприємств.....	44
<b>Захарченков С.П.</b> Модель количественной оценки аудиторского риска.....	49
<b>Кондращенко О.М.</b> Оцінка конкурентоспроможності промислових підприємств в системі ринку.....	60
<b>Линькова Е.Ю., Кратченко А.С.</b> Тенденции развития предприятий кондитерской промышленности Украины в условиях мирового кризиса.....	65
<b>Макаренко А.Б., Бєлімова О.О.</b> Ефективність виробництва і реалізації торгівельного обладнання на прикладі уп тов «WIKO-УКРАЇНА».....	72
<b>Martiukhina J. V.</b> Necessity of power distance index account by international companies during decesion making.....	76
<b>Нехай Е.П.</b> Модернизация тактических целей в реформировании системы муниципальных финансов.....	79
<b>Соколенко В.А., Кирилов С.А.</b> Проблеми українського нафтогазового машинобудування та шляхи їх вирішення.....	89
<b>Решетняк О.В., Волчкова Т.О., Задержіна А.Ю.</b> Урахування зовнішніх факторів в управлінні фінансовою стійкістю підприємства.....	100
<b>Sapozhnykov V. A.</b> Improvement of investment attractiveness in Ukraine.....	108
<b>Скрипник Н.В.</b> Металургійний комплекс України на сучасному етапі: причини занепаду та шляхи вирішення проблем.....	112
<b>Тимофєєв В.М., Масюк В.М.</b> Впровадження інноваційної діяльності як рушійний фактор конкурентоспроможності підприємства.....	117
<b>Тимошенко І.В., Нащєкіна О.Н.</b> Стратегии поведения студентов на рынке образова-тельных услуг как проблема экономики образования.....	120
<b>Товажнянський В.Л.</b> Інформаційна складова реалізації інноваційних проектів в умовах виходу з кризи.....	125
<b>Швед Ю.А., Горовий Д.А.</b> Створення консорціуму для виходу на зарубіжний ринок.....	135
<b>Шишкіна Є.К., Носирєв О.О.</b> Методика наукового дослідження приватних паперових грошей як джерел економічної інформації .....	138

**НАУКОВЕ ВИДАННЯ**

**ВІСНИК  
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО  
УНІВЕРСИТЕТУ «ХП»**

**Збірник наукових праць**

**Тематичний випуск  
«Технічний прогрес і  
ефективність виробництва»**

***Випуск 51***

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 „ХП».

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