

ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»

Збірник наукових праць Тематичний випуск 15'2011 «АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

**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.;	С.І.Кондрашов, д-р техн. наук, проф.;
Є.І.Сокол, д-р техн. наук, проф.;	В.М.Кошельник, д-р техн. наук, проф.;
Є.Є.Александров, д-р техн. наук, проф.;	В.І.Кравченко, д-р техн. наук, проф.;
Л.М.Бесов, д-р техн. наук, проф.;	Г.В.Лісачук, д-р техн. наук, проф.;
А.В.Бойко, д-р техн. наук, проф.;	В.С.Лупіков, д-р техн. наук, проф.;
Ф.Ф.Гладкий, д-р техн. наук, проф.;	О.К.Морачковський, д-р техн. наук, проф.;
М.Д.Годлевський, д-р техн. наук, проф.;	В.І.Николаєнко, канд. іст. наук, проф.;
А.І.Грабченко, д-р техн. наук, проф.;	П.Г.Перерва, д-р екон. наук, проф.;
В.Г.Данько, д-р техн. наук, проф.;	В.А.Пуляєв, д-р техн. наук, проф.;
В.Д.Дмитриєнко, д-р техн. наук, проф.;	М.І.Рищенко, д-р техн. наук, проф.;
І.Ф.Домнін, д-р техн. наук, проф.;	В.Б.Самородов, д-р техн. наук, проф.;
В.В.Спифанов, канд. техн. наук, проф.;	Г.М.Сучков, д-р техн. наук, проф.;
Ю.І.Зайцев, канд. техн. наук, проф.;	Ю.В.Тимофієв, д-р техн. наук, проф.;
П.О.Качанов, д-р техн. наук, проф.;	М.А.Ткачук, д-р техн. наук, проф.
В.Б.Клепиков, д-р техн. наук, проф.;	

Харків 2011

Вісник Національного технічного університету Харківський політехнічний інститут».
Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ». – 2011. – № 15. – 141 с.

У збірнику розглядаються питання розвитку та удосконалення економічних досліджень, 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 економічних спеціальностей.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Відповідальний редактор

В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.
О.М. Гаврись, канд. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар

О.С.Другова

С.І. Архієреєв, д-р екон. наук, проф.
А.Є. Ачкасов, д-р екон. наук, проф.
Л.М. Бесов, д-р іст. наук, проф.
В.Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.
В.І. Захарченко, д-р екон. наук, проф.
Ю.Б. Іванов, д-р екон. наук, проф.
П.О. Орлов, д-р екон. наук, проф.
П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.

Т.С. Пічугіна, д-р екон. наук, проф.
О.М. Поступний, канд. філос. наук, проф.
О.І. Пушкар, д-р екон. наук, проф.
В.А. Соколенко, канд. екон. наук, проф.
В.П. Соловійов, д-р екон. наук, проф.
В.М. Тимофеев д-р екон. наук, проф.
А.І. Яковлев, д-р екон. наук, проф.

Адреса редакції: 61002, м. Харків, вул.. Фрунзе, 21, НТУ «ХПІ»
Деканат БФ, тел. (057) 707-64-46, 707-60-67

**Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 3 від 04.03.2011 р.**

© Національний технічний університет «ХПІ», 2011

О.Б. БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ, канд. техн. наук, НТУ «ХПІ», Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ДИНАМІКИ РЕАЛІЗАЦІЇ МОЛОЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ НА ПРИКЛАДІ ЗАТ «ГАЛИЧИНА»

В работе исследована динамика реализации молочной продукции в Украине за 2007-2009 гг. Эта задача решается построением и анализом рядов динамики. Для выявления тренда, сезонной и случайной составляющих проведено моделирование рядов динамики реализации молочной продукции. Применялся метод увеличения интервалов и метод аналитического выравнивания. Определены индексы сезонности.

У роботі досліджено динаміку реалізації молочної продукції в Україні за 2007-2009 р.р. Це завдання вирішується побудовою та аналізом рядів динаміки. Для виявлення тренду, сезонної та випадкової складових проведено моделювання рядів динаміки з реалізації молочної продукції. Використовувався метод збільшення інтервалів та метод аналітичного вирівнювання. Визначено індекси сезонності.

In the report the selling dynamics of dairy products in the Ukraine for 2007-2009 is analyzed. This problem is solved by construction and analysis of dynamic rows. The modeling of dynamic rows is developed for detection of trend, seasonal and random components. The method of interval increase and the method of analytical alignment are used. Indices of seasonality are derived.

Вступ. Молочна промисловість України – це одна з провідних галузей агропромислового комплексу України. Питома вага галузі в загальних обсягах харчової та переробної промисловості складає понад 18 %, у той час як м'ясна – 13 %, тютюнова – 10 % і кондитерська – 6 % [1].

ЗАТ „Галичина” створено на базі Радехівського маслозаводу 1 червня 1998 року. На сьогоднішній день ЗАТ "Галичина" входить до п'ятірки лідерів серед виробників цільномолочної продукції в Україні та є одним з основних постачальників молокопродукції Західного регіону України, та має за мету розширити сферу свого впливу на інші регіони. Основним видом діяльності ЗАТ "Галичина" є виробництво цільномолочної продукції. Але крім цього в асортиментному портфелі є молоко, сметана, кефір, йогурт, маслянка, масло, сухе молоко [1].

Поквартальні або помісячні рівні багатьох показників соціально-економічних явищ суттєво залежать від *сезонності* (сезонних коливань, сезонної хвилі) [2-5]. Сезонний характер у молочній промисловості проявляється не стільки в виробництві, скільки в коливанні цін на молочну продукцію протягом року. Тому дослідження сезонних коливань цін на молочну продукцію в Україні є актуальним та має важливе практичне значення.

1. Постановка задачі. Реалізація молочної продукції ЗАТ "Галичина" її дистриб'юторами – Київськими торгівельними представництвами (КТП) «Балковський» і «Потієнко» за 2007-2009 рр. наведена в графах 1–4 таблиць 1 та 2 відповідно [1].

Таблиця 1 – Реалізація молочної продукції ЗАТ "Галичина" КТП «Балковський» за 2007–2009 рр., млн. грн.

Місяць	Роки			Квартал	Роки		
	2007	2008	2009		2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8
I	–	97336,96	118728,33	1	34873,83	324850,94	352070,04
II	8389,61	116654,51	121183,27				
III	26484,22	110859,47	112158,44				
IV	42558	122942,12	161141,00	2	178992,13	345658,58	554503
V	68585,07	111246,87	187151,00				
VI	67849,06	111469,59	206211,00				
VII	74324,52	133277,34	210883,00	3	209982,78	407463,73	594765
VIII	71949,4	135027,44	193351,00				
IX	63708,86	139158,95	190531,00				
X	91096,96	155893,48	173193,00	4	273083,59	444702,58	331571
XI	90617,06	137496,74	158378,00				
XII	91369,57	151312,36	–				

Таблиця 2 – Реалізація молочної продукції ЗАТ "Галичина" КТП «Потієнко» за 2007–2009 рр., млн. грн.

Місяць	Роки			Квартал	Роки		
	2007	2008	2009		2007	2008	2009
1	2	3	4	5	6	7	8
I	–	84464,97	114203,46	1	4801,91	271398,1	342297,59
II	–	98259,81	110516,21				
III	4801,91	88673,32	117577,92				
IV	26829,3	91157,69	111387	2	123943,49	307675,98	383822
V	46786,91	105509,07	124008				
VI	50327,28	111009,22	148427				
VII	56970,37	122326,76	167741	3	173494,22	362700,92	500719
VIII	56351,3	118579,67	168260				
IX	60172,55	121794,49	164718				
X	92094,37	127058,48	145498	4	271117,47	381412,29	268205
XI	88734,19	120146,99	122707				
XII	90288,91	134206,82	–				

Необхідно виділити з рядів динаміки тренд, випадкову та сезонну складові, визначити індекси сезонності.

2. Методологія та результати дослідження. Чисельні дані, наведені в таблицях 1 та 2, являють собою динамічні ряди. Місячні дані одного року через вплив випадкових факторів можуть бути нетиповими для виявлення тенденції розвитку явища. Тому доцільно визначати індекси сезонності в середньому за три роки. Для цього використовується така методика [2–4]: 1) для кожного місяця за три роки обчислюється середня величина цін на молочну продукцію за формулою: $\bar{y}_i = \frac{\sum y}{n}$, де y_i – місячні рівні за три роки; n – кількість місяців;

2) визначається середньорічний рівень цін для триріччя: $\bar{y}_{\text{ср}} = \frac{\sum \bar{y}_i}{n}$; 3) обчис-

люються індекси сезонності: $\bar{I}_s = \frac{\bar{y}_i}{\bar{y}_{\text{ср}}} \cdot 100 \%$.

За даною методикою виділимо в рядах динаміки сезонні складові (рис. 1).

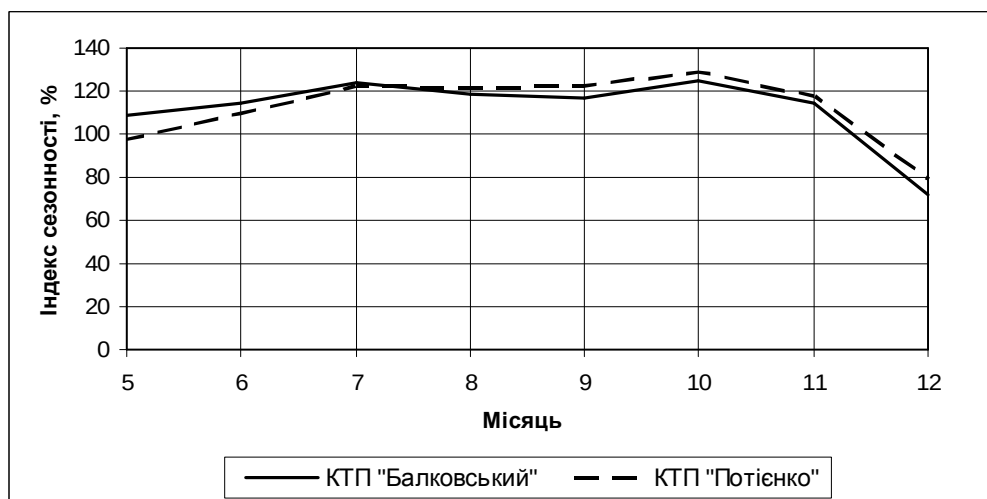


Рис. 1. Сезонні коливання цін на молочну продукцію в Україні за місяць

Із рис. 1 видно, що в листопаді-грудні та у квітні-липні зазвичай спостерігається зниження цін на продукцію молочної галузі на 10-15 %, що відповідає аналогічній тенденції світового ринку [1]. Водночас в інші місяці ціни на молочну продукцію підвищуються, що пояснюється зростанням закупівельних цін на молоко, яке стимулюється поміж іншим збільшенням експорту сировини в Росію та до інших країн-сусідів.

Проте різні напрями змін за окремими місяцями рівнів даних рядів динаміки затрудняє висновки про основну тенденцію реалізації молочних продуктів,

тому для вирівнювання рядів динаміки використовуємо *метод збільшення інтервалів* [2–4], тобто об'єднаємо відповідні місячні рівні у квартальні (табл. 1, 2, графи 5–8). Для розрахунку значень *тренду, сезонної та випадкової складових* для кожного рівня ряду використовується така методика [5]: 1) за квартальними даними за всі роки розраховується рівняння тренду (*метод аналітичного вирівнювання*) та вирівняні за ним рівні, що позначаються $\tilde{y}_{ij}$, де i – номер року; j – номер кварталу; 2) кожний фактичний рівень ділиться на відповідний вирівняний для розрахунку індексів сезонності C_{ij} ; 3) індекси сезонності усереднюються за всі роки, одержуємо середні індекси сезонності для кожного кварталу:

$$\bar{c}_j = \frac{\sum_{i=1}^k c_{ij}}{k}, \text{ де } i - \text{номер року; } k - \text{кількість років; } j - \text{номер кварталу;}$$

4) вирівняні рівні помножуються на середні індекси сезонності для відповідних кварталів, отримуємо вирівняні рівні з урахуванням сезонності $\tilde{y}'_{ij}$: $\tilde{y}'_{ij} = \tilde{y}_{ij} \cdot \bar{c}_j$; 5) обчислюються відхилення (та їхні квадрати) за рахунок сезонності: $u_{\text{сез}}_{ij} = \tilde{y}'_{ij} - \tilde{y}_{ij}$; 6) визначаються відхилення (та їхні квадрати) за рахунок випадкових коливань: $u_{\text{вип}}_{ij} = y_{ij} - \tilde{y}'_{ij}$.

З аналізу фактичних даних рядів динаміки видно, що вони розміщені близько до прямої лінії (рис. 2). Тоді вирівнювання рядів динаміки здійснюється за прямою, яка описується рівнянням тренду у вигляді функції $Y_t = a_0 + a_1 t$, де a_0, a_1 – параметри рівняння тренду, t – порядковий номер періодів часу. Рівняння, що описують пряму лінію тренду, мають такий вигляд: $Y_t = 337710 + 17891t$, $R^2 = 0,685$ (КТП «Балковський»); $Y_t = 282632 + 14863t$, $R^2 = 0,655$ (КТП «Потієнко»).

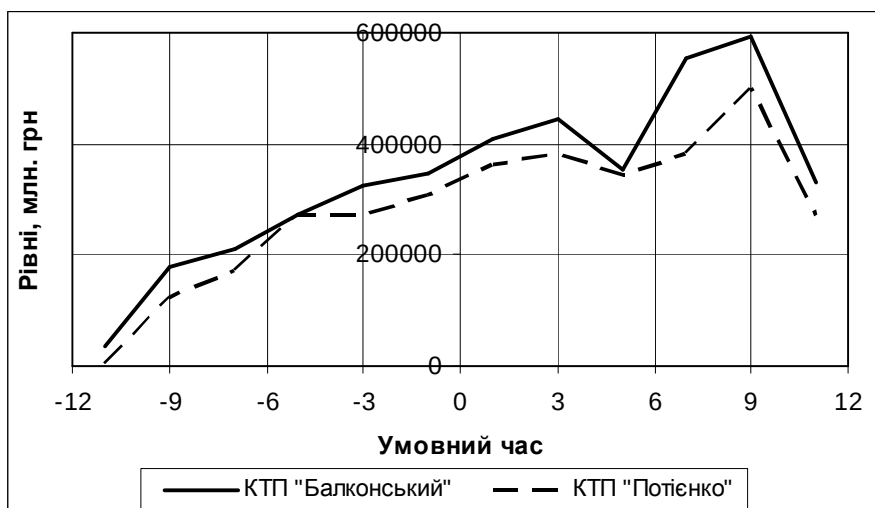


Рис. 2. Реалізація молочної продукції ЗАТ «Галичина» за 2007–2009 рр.

Виділимо в рядах динаміки сезонні складові (рис. 3).

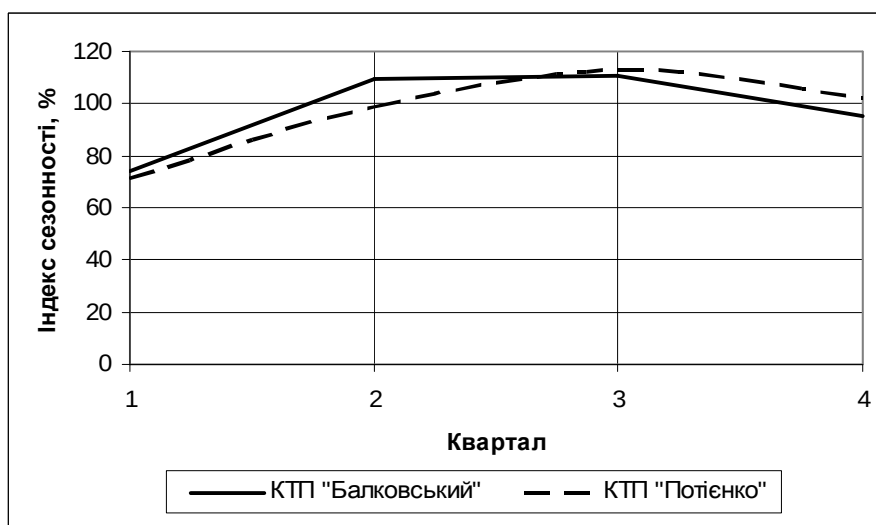


Рис. 3. Сезонні коливання цін на молочну продукцію в Україні за квартал

На рис. 3 сезонність в коливанні цін на молочну продукцію має чітко виражений характер: спостерігається зниження цін на продукцію молочної галузі у 1-му кварталі на 26 % та 4-му кварталі на 5 %, а зростання у 3-му кварталі на 12 %, що не суперечить результатам, одержаним за місячними даними (рис. 1).

Висновки

1. Проведено моделювання часових рядів з реалізації молочної продукції в Україні, тобто виділено тренд, випадкову та сезонну складові.

2. Визначено, що лінії тренду описуються лінійними функціями, та одержано їх параметри: $a_0 = 337710$; $a_1 = 17891$ (КТП «Балковський»); $a_0 = 282632$; $a_1 = 14863$ (КТП «Потієнко»). Це означає, що кожен квартал реалізація молочної продукції ЗАТ "Галичина" в Україні збільшується в середньому на 16 тис. грн.

3. Обробка місячних даних показала, що в листопаді-грудні та у квітні-липні зазвичай спостерігається зниження цін на продукцію молочної галузі на 10-15 %, що відповідає аналогічній тенденції світового ринку [1]. Водночас в інші місяці ціни на молочну продукцію підвищуються, що пояснюється зростанням закупівельних цін на молоко, яке стимулюється поміж іншим збільшенням експорту сировини в Росію та до інших країн-сусідів.

4. З результатів обробки квартальних даних видно, що сезонність в коливанні цін на молочну продукцію в Україні за 2007–2009 р.р. має чітко виражений характер: спостерігається зниження цін на продукцію молочної галузі у 1-му кварталі на 26 % та 4-му кварталі на 5 %, а зростання у 3-му кварталі на 12 %, що не суперечить результатам, одержаним за місячними даними.

Список літератури: 1. Кудлай В.Г. Ринок молока і молокопродуктів: стан, тенденції та перспективи розвитку (на прикладі Київської області): дис. канд. екон. наук: 08.07.02. – К.: КНЕУ, 2004. – 19 с. 2. Білоцерківський О.Б., Замула О.О., Ширяєва Н.В. Статистика: текст лекцій. – Х.: НТУ «ХПІ», 2009. – 96 с. 3. Лугінін О.Є., Білоусова С.В. Статистика: підручник. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 580 с. 4. Єріна А.М., Пальян З.О. Теорія статистики: Практикум. – К.: Знання, 2006. – 255 с. 5. Елисеева И.И., Юзбашев М.М. Общая теория статистики: учебник. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 480 с.

Надійшла до редколегії 22.03.11

УДК 332.1:338.49

О.В. ВАСИЛЬЄВ, канд. екон. наук, доцент, ХНАМГ, Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ ВЗАЄМОЗВ'ЯЗКІВ В СИСТЕМІ РИНКОВОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ РЕГІОНУ

Стаття посвящена дослідженню взаємозв'язків розвитку ринкової інфраструктури регіону. Предложена система показателей развития рыночной инфраструктуры в разрезе отдельных составляющих. Оценены вариация показателей. Обоснованы выводы, которые характеризуют связи развития отдельных составляющих рыночной инфраструктуры региона.

Ключевые слова: рыночная инфраструктура, региональное развитие, оценка развития инфраструктуры.

Стаття присвячена дослідженню взаємозв'язків розвитку ринкової інфраструктури регіону. Запропоновано систему показників розвитку ринкової інфраструктури в розрізі окремих складових. Оцінена

варіація показників. Обґрунтовані висновки, що характеризують зв'язки розвитку окремих складових ринкової інфраструктури регіону.

Ключові слова: ринкова інфраструктура, регіональний розвиток, оцінка розвитку інфраструктури.

The article is devoted research of intercommunications of development of market infrastructure of region. The system of indexes of development of market infrastructure is offered in the cut of separate constituents. Variation of indexes is appraised. Conclusions which characterize the copulas of development of separate constituents of market infrastructure of region are grounded.

Keywords: market infrastructure, regional development, estimation of development of infrastructure.

Наявність інфраструктурного забезпечення являє собою один з визначальних елементів забезпечення стійких умов розвитку всіх без винятку економічних процесів у державі. Проте, незважаючи на прозаїчність наведеного твердження, визначення поняття інфраструктура в економічній системі можливе лише відносно конкретного об'єкта. Сутність проблеми полягає у тому, що у визначенні поняття інфраструктура перш за все закладений цільовий орієнтир на певний процес, зокрема на його протікання, розвиток і т. ін.

В термінах неокласичної економічної теорії регіональна економіка, перш за все, уявляється через валовий регіональний продукт (врп) або валовий регіональний продукт на душу населення як показник розвитку. Його декомпозиція дозволяє визначити сектори економіки, які стають об'єктом політичного впливу і, як правило, визначають конкурентні переваги регіону.

В широкому спектрі проблем розвитку ринкової інфраструктури регіону постійно проводиться пошук ступені взаємозв'язку її складових із загальноекономічним розвитком регіону.

Однією з важливіших умов економічного зростання України виступає розвинута ринкова інфраструктура, яка здатна ефективно задовольнити потреби господарюючих суб'єктів в фінансових, матеріальних, інформаційних та інноваційних ресурсах, підтримувати стабільні темпи зростання економічного розвитку, знижувати соціальну нерівність та підвищувати рівень життя населення країни.

Світовий досвід показує, що в сучасній ситуації значно знижується можливість управління більшістю економічних процесів на регіональному та навіть – національному рівні. В першу чергу, це пов'язано з тим, що регіональні та національні межі, зокрема в фінансовій інфраструктурі, затираються, оскільки національні та транснаціональні корпорації розривають територіальні ланцюжки створення додаткової вартості і розміщують їх там, де знаходять локальні переваги.

Багато авторів досліджували інфраструктурне забезпечення на регіональному рівні, яке безпосередньо взаємодіє з конкретними суб'єктами. Виявлення особливостей розвитку інфраструктури на рівні регіону – важлива ланка в аналізі й прогнозуванні економічного розвитку і регіону, і держави в цілому [1, с. 19]. Поняття «інфраструктура регіону» визначається функцією, яку вона виконує в розвитку економіки регіону, будучи органічною складовою певної територіальної системи і водночас цілої держави. Наприклад, в окремих спеціалізованих регіонах, де велику частку загального обсягу виробництва складають деякі види вантажів у вантажообігові, формуються спеціалізовані транспортні вузли, основною функцією яких є відправлення вантажів. Вони складають поряд з промисловими центрами і вузлами опорну сітку територіальної організації господарства регіону [2, с. 102].

На думку Т.І. Тищенко і І.А. Федорова, до складу інфраструктури регіону слід відносити об'єкти, які розташовані на певній обмеженій території і надають підприємствам матеріального виробництва, організаціям і закладам невиробничої сфери, а також населенню цієї території послуги транспортування і зберігання продукції, передачі інформації, переміщення людей, постачання матеріальних ресурсів, у тому числі води, тепла, газу, електроенергії [3, с. 210; 4, с. 55].

Автор вважає, що дослідження взаємодії ринкової інфраструктури з економічними показниками розвитку окремого регіону на сьогоднішній день являє значні складнощі: з одного боку, значна частина економічних показників щодо діяльності та розвитку ринкової інфраструктури за регіонами України не охоплена офіційною статистикою, з іншого – складові ринкової інфраструктури, зокрема фінансова, інформаційна, набувають все більш розмитий, важко вловимий характер, перемагаючи межі та кордони. Тому подальший аналіз проводиться лише за досяжними економічними параметрами (що, звичайно, є дещо обмежуючим фактором дослідження).

Якщо виходити з гіпотези щодо значення регіональних економік для розвитку країни в цілому, то в Україні регіональні чинники є значно послабленими. Крім того, кризові явища в економічній сфері, що мали місце останнім часом на загальнодержавному рівні, поглибили наявні структурні диспропорції регіонального економічного розвитку.

До цільових показників розвитку регіонів України автор відносить валовий регіональний продукт – як результат діяльності суб'єктів господарювання регіону, та доходи населення – як наслідок ефективної діяльності.

Традиційно вважається, що регіональний розвиток ринкової інфраструктури визначають сектори спеціалізації регіонів, які власне й формують валовий регіональний продукт. В цілому по Україні найвагомішими секторами у структурі доданої вартості є переробна промисловість, торгівля, транспорт, операції з нерухомістю та сільське господарство. регіональні ж економіки істотно розрізняються за своєю спеціалізацією. наприклад, у 2009 році у структурі доданої вартості сільське господарство переважало у восьми областях, промисловість – у чотирнадцяти, торгівля – у чотирьох і транспортні послуги – в одній області.

Автором обрано 21 показник діяльності (розвитку) ринкової інфраструктури та деякі загальноекономічні показники за регіонами України. Вони були згруповані в розрізі окремих складових ринкової інфраструктури, наведені умовні позначення показників та одиниці виміру.

Таблиця 1 – Згруповані умовні позначення показників діяльності (розвитку) ринкової інфраструктури в розрізі окремих складових

Групи показників	Умовне позначення	Назва	Одиниці виміру
1	2	3	4
Цільові	У1	Валовий регіональний продукт	млн грн
	у2	Наявний дохід населення в розрахунку на одну особу	грн
Загальноекономічні	X1	Територія	тис км ²
	X2	Кількість населення	тис осіб
Торгівельної інфраструктури	X3	Оборот роздрібної торгівлі	млн грн
Фінансової інфраструктури	X4	Кількість фінансових операцій, взятих на облік у держфінмониторінгу	од.
	X5	Кількість страхових компаній	од.
	X6	Страхові платежі (премії, внески),	млн грн
	X7	Сума кредитів, наданих членам кредитної спілки	тис грн
Виробничої інфраструктури	X8	Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування	км
	X8-1	Щільність залізничних колій загального користування	км/1000 км ²
	X9	Перевезено вантажів залізничним транспортом	млн. т
	X10	Вантажообіг залізничного транспорту	млрд. т-км

Продовження таблиці 1

1	2	3	4
	X11	Довжина автомобільних шляхів загального користування	тис км
	X11-1	Щільність автомобільних шляхів загального користування	км/1000 км ²
	X12	Відправлено пасажирів автомобільним транспортом	чол..
	X13	Доходи за послуги пошти та зв'язку	млн. грн
Інформаційної інфраструктури	X14	Кількість інтернет-користувачів	од
	X15	Доходи за послуги інтернет за місяць	%
	X16	Кількість провайдерів	%
Державної інфраструктури	X17	Кількість державних службовців	

Задля первинної узагальнюючої характеристики розподілу вихідних показників та визначення рівня їх абсолютної та відносної територіальної варіюваності використано:

- середні рівні показників розвитку:

$$m_y = \frac{\sum_{i=1}^n y_i}{n} ; m_x = \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} ; \quad (1)$$

- середнє квадратичне відхилення:

$$s_y = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (y_i - m_y)^2}{n}} ; s_x = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - m_x)^2}{n}} ; \quad (2)$$

- коефіцієнт варіації:

$$K_n = \frac{s_{x_i}}{m_{x_i}} = \sqrt{\frac{\sum_{i=1}^n (x_i - m_x)^2}{n}} \bigg/ \frac{\sum_{i=1}^n x_i}{n} . \quad (3)$$

Необхідно відмітити, що регіони України є дуже нерівномірними між собою майже по всіх обраних економічних показниках, на що вказують дуже високі значення коефіцієнту варіації за кожним з показником (таблиця 2).

Автор зазначає, що найменша варіація властива показникам розвитку виробничої інфраструктури – довжині та щільності залізниць та автомобільних шляхів (20-40%). Крім того відносно незначно варіюють територія регіонів (34%) та кількість населення (49%).

Слід зазначити, що різниця між регіонами за цільовими показниками є досить значною (середнє відхилення від середнього рівня – 107% та 75% відповідно). Різниця ж між регіонами за показниками розвитку інфраструктури є величезною.

Силу зв'язку між показниками визначено за допомогою коефіцієнта Пірсона:

$$r_{x,y} = \frac{\text{con}(x,y)}{s_x \cdot s_y}, \quad (4)$$

де

$$\text{con}(x,y) = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (x_i - m_x)(y_i - m_y). \quad (5)$$

Таблиця 2 – Значення коефіцієнту варіації показників розвитку ринкової інфраструктури регіону

Ум. познач.	Середнє значення	Середнє квадратичне відхилення	Коеф. варіації	Показники	Одиниця виміру
1	2	3	4	5	6
Y1	27720,42	29776,8	107,4	Валовий регіональний продукт	млн грн
Y2	34525,73	26229,8	76,0	Наявний дохід населення в розрахунку на одну особу	грн
X1	23,21154	7,9	34,1	Територія	тис км кв
X2	1774,758	873,1	49,2	Кількість населення	тис осіб
X3	8840,581	8610,4	97,4	Оборот роздрібної торгівлі	млн грн
X4	36950,77	64321,9	174,1	Кількість фінансових операцій, взятих на облік держфінмониторінгом	0
X5	18,30769	64,7	353,3	Кількість страхових компаній	шт
X6	75,44231	138,4	183,5	Страхові платежі (премії, внески),	млн грн
X7	150283	198157,2	131,9	Сума кредитів, наданих членам кредитної спілки	тис грн
X8	866,2	340,4	39,3	Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування	км
X9	48,71538	71,1	146,0	Перевезення вантажів	0
X10	2110,777	1131,5	53,6	Вантажообіг	0
X11	6,78	1,9	28,3	Довжина автомобільних шляхів загального користування	тис км
X12	17,82	18,2	102,1	Відправлення пасажирів	0
X13	1773,304	3567,7	201,2	Доходи за послуги пошти та зв'язку	0
X14	245487,4	615604,2	250,8	Кількість інтернет користувачів	0
X15	3,846153	15,0	389,0	Доходи за послуги в місяць	%

Продовження таблиці 2.

1	2	3	4	5	6
X16	3,846154	6,9	178,6	Кількість провайдерів	%
X17	3,846154	2,4	62,1	Кількість державних службовців	0
X8-1	36,6	10,9	29,7	Щільність залізничних колій загального користування	км/1000 кв км
X11-1	280,28	50,9	18,2	Щільність автомобільних шляхів загального користування	км/1000 кв км

Результати розрахунків показують, що взаємозв'язок між показниками існує, його напрямок здебільшого прямий за напрямком. За розміром коефіцієнтів кореляції виокремимо показники розвитку інфраструктури, що найтісніше пов'язані з цільовими показниками, які доцільно буде використовувати в подальшому моделюванні.

Отже, виходячи з проведених розрахунків автором було зроблено наступні висновки:

1) Цільові показники – валовий регіональний продукт та фактичні доходи на душу населення – тісно пов'язані один з одним (на 97,2%);

2) Жоден з цільових показників не пов'язаний з розміром площі території регіону, але тісно пов'язаний з кількістю населення і цей зв'язок прямий, тобто найкращі результати з точки зору економічного розвитку мають регіони з найбільшою щільністю населення;

3) Розвиток торгівельної інфраструктури тісно пов'язаний як з розміром валового регіонального продукту, так і з доходами та кількістю населення, однак він виступає не як причина, а скоріш як наслідок їх дії – в разі високого рівня доходів населення має змогу витрачати кошти в торгівельній мережі;

4) Підтверджено тісний взаємозв'язок між рівнем економічного розвитку регіонів та фінансовою інфраструктурою. Найтісніше з обома цільовими показниками пов'язаний x4 – на 83,3% та 75,7% відповідно, тому саме його автор вважає за доцільне включити в майбутню модель;

5) Відзначається середній рівень взаємозв'язку між економічним розвитком регіону та показниками виробничої інфраструктури, тому до подальшого використання буде обрано показник x8 – експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування;

6) Розвиток інформаційної інфраструктури лише на 70% та 60% відповідно формує основні показники розвитку регіонів і доцільність його включення в процес моделювання є сумнівною.

Автор зазначає, що ринкова інфраструктура на зростання валового регіонального продукту впливає в декількох аспектах. Окрім звичайного впливу, властивого всім іншим галузям, вона дозволяє використовувати специфічні фактори економічного зростання і за рахунок цього забезпечує отримання синергетичного ефекту.

Список літератури: 1. Бєленький П.Ю., Гомольська Н.І. Ринкова інфраструктура і проблеми економічного розвитку в умовах формування конкурентного середовища // Соціально-економічні дослідження в перехідний період. інвестиції і реструктуризація економіки регіону: Щорічник наук. праць. – НАН України. Інститут регіональних досліджень. – Львів. – 2000. – Вип. XI. – С. 8-21. 2. Чернюк Л.Г., Пєпа Т.В., Ярош О.М. Транспорт і регіональні системи продуктивних сил України. – К.: Нічлава, 2003. – 215 С. 3. Тищенко Т.И. Особенности планирования развития региональной инфраструктуры // Системный анализ социально-экономических проблем на-роднохозяйственной и региональной производственной инфраструктуры: 29 июня – 1 июля 1990 года. Тезисы докладов. – Москва-Гомск, 1990. – С. 210-212. 4. Федорова И.А., Тищенко Т.И. эффективность функционирования и развития региональной инфраструктуры // Проблемы развития и размещения производственной инфраструктуры: Сб. научн. трудов СОПСА при Госплане СССР. – М., 1987. – С.55-77.

Надійшла до редколегії 15.02.11

УДК 336.74

О.Є. ГАПОНЕНКО, НТУ «ХПІ», викладач, Харків

ВИКОРИСТАННЯ ФАКТОРИНГУ ЯК ЕФЕКТИВНОГО ІНСТРУМЕНТУ УПРАВЛІННЯ ДЕБІТОРСЬКОЮ ЗАБОРГОВАНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

Стаття посвящена определению сущности факторинга и его роли в управлении дебиторской задолженностью предприятий, анализу задач, функций, преимуществ и недостатков данной финансовой услуги, перечню основных отечественных компаний и банков, которые занимаются предоставлением факторинговых услуг, оценке рынка факторинговых услуг в современных условиях хозяйствования в Украине.

Стаття присвячена визначенню сутності факторингу та його ролі в управлінні дебіторською заборгованістю підприємств, аналізу задач, функцій, переваг та недоліків даної фінансової послуги, переліку основних вітчизняних компаній та банків, які займаються наданням факторингових послуг, оцінці ринку факторингових послуг за сучасних умов господарювання в Україні та окресленню перспектив його розвитку.

The article is devoted to the definition of factoring and its role in the management of enterprises' receivables, analyzing the tasks, functions, advantages and disadvantages of the financial services, listing of main national companies and banks, which allocate factoring services, assessing the market of factoring services in present conditions of economic organization.

У сучасних умовах господарювання першорядного значення для вітчизняних підприємств набувають проблеми ефективного управління дебіторською заборгованістю. Відповідно до розрахунків, проведених на основі даних Дер-

жавного комітету статистики України, питома вага дебіторської заборгованості в оборотних активах промислових підприємств на 30 вересня 2009 року складала 65,68 % [9]. Як свідчить господарська практика, понад 80 % загального обсягу дебіторської заборгованості припадає на товарну, що робить її основним об'єктом управління [17].

Одним із напрямів розв'язання даної проблеми є застосування сучасної форми рефінансування – факторингу як запоруки ефективного управління дебіторською заборгованістю.

Дослідження різних аспектів використання факторингових послуг знайшли своє відображення у роботах таких вітчизняних вчених, як Н.М. Внукова, Н.М. Левченко, В.В. Смачило, О.Є. Федорченко та ін.

Цілями даного дослідження є:

- 1) розгляд теоретико-методичних підходів до визначення сутності факторингу;
- 2) оцінка переваг та недоліків факторингу як інструменту управління дебіторською заборгованістю підприємств;
- 3) аналіз розвитку факторингу на ринку фінансових послуг України.

У роботі використовуються методи аналізу-синтезу, абстрактно-логічний метод.

Перш ніж визначити особливості використання факторингу як дієвого інструменту управління дебіторською заборгованістю, доцільно розглянути сутність поняття «факторинг».

Проведення факторингових операцій в Україні регламентується на законодавчому рівні Цивільним та Господарським кодексами, Законами України «Про банки та банківську діяльність», «Про податок на додану вартість», «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків фінансових послуг» [2 – 6].

Аналіз наукової думки щодо розкриття сутності досліджуваного поняття засвідчує різноплановість поглядів [1, 7, 16, 17].

На основі розгляду нормативно-правових актів [2-6] та думок вчених [1, 7, 16, 17] встановлено теоретико-методичні підходи до визначення сутності факторингу, що наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Теоретико-методичні підходи до визначення сутності факторингу

Визначення поняття, характерні ознаки	Автори									
	Автори-розробники Цивільного кодексу України	Автори-розробники Господарського кодексу України	Автори-розробники ЗУ «Про банки та банківську діяльність»	Автори-розробники ЗУ «Про податок на додану вартість»	Автори-розробники ЗУ «Про фінансові послуги та державне регулювання ринків	Н. М. Внукова	Н. М. Левченко	В. В. Смачило	О. Є. Федорченко	Кількість згадувань
Придбання банком грошової вимоги		+	+					+		3
Фінансова послуга, що надається банками та спеціалізованими фінансовими компаніями					+	+	+			3
Передача або виникнення зобов'язання передати грошові ресурси у розпорядження будь-якого фактора	+					+			+	3
Операція з переуступки прав вимоги боргу				+		+				2
Взяття фактором на себе ризику виконання вимог та прийняття платежів		+	+			+	+			4

Аналіз теоретико-методичних підходів, наведених у таблиці 1, дає змогу здійснити наступне узагальнення: під факторингом слід розуміти фінансову послугу із надання або зобов'язання передачі грошових коштів клієнту фактором (банком чи спеціалізованою фінансовою компанією) на договірній основі за певну комісійну винагороду в обмін на право грошової вимоги до третьої особи (боржника клієнта) з прийняттям на себе ризиків виконання вимог та надходження платежів від третьої особи (боржника клієнта).

Використання факторингу як системної фінансової послуги зумовлене прагненням підприємств до прискорення обігу коштів у розрахунках, скорочення обсягів дебіторської заборгованості і зменшення обсягу неплатежів [1].

У процесі факторингового обслуговування вирішується ряд завдань, необхідних для організації ефективної фінансово-господарської діяльності підприємств. Функції, що реалізуються при наданні послуг факторингу, породжують переваги як для клієнтів (продавців), так і для покупців продукції. Однак факторинг має і ряд недоліків, які неодмінно необхідно враховувати при плануванні використання даного інструменту фінансування.

Дослідження літературних джерел [1, 10-15, 17] дало змогу систематизувати завдання, функції факторингу, його переваги та недоліки для підприємств, що наведено у таблиці 2.

На українському ринку факторингові послуги пропонують банки та спеціалізовані фінансові компанії. За даними компанії «Простобанк Консалтинг», чільне місце у даній сфері посідають Укрсоцбанк, Укрексімбанк, ПриватБанк, Сведбанк (ТАС-Комерцбанк), Райффайзен Банк Аваль, компанії «Арма Факторинг», Перша Факторингова Компанія і «Факторинг» [12].

За аналітичними матеріалами Держфінпослуг, станом на 1 липня 2009 року лише 17 фінансових компаній, або 34,7 % від внесених до Реєстру, протягом 2009 року надавали послуги факторингу [8]. Інформація щодо кількості фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу, та обсягів надання цих послуг наведено у таблиці 3.

Таблиця 2 – Завдання, функції, переваги та недоліки факторингового обслуговування

1	2
Завдання	1) збільшення оборотності обігових коштів і, як наслідок, зменшення потреби в них; 2) захист від втраченої вигоди. 3) отримання довгострокового необмеженого беззаставного фінансування; 4) поліпшення ліквідності балансу; 5) зменшення кредитного навантаження; 6) прогнозованість та стабільність грошових надходжень; 7) підвищення рівня платіжної дисципліни покупців; 8) оптимізація сплати ПДВ в розрахунках.

Продовження таблиці 2.

1	2
Функції	1. Фінансування поставок товарів (в залежності від ризиків, характерних для конкретної факторингової операції, сума фінансування складає до 95% від загальної суми угоди; решта суми зберігається на гарантійному депозиті, на який нараховуються відсотки). 2. Управління дебіторською заборгованістю, що передбачає: 1) контроль за своєчасністю оплати заборгованості; 2) експертизу документів, що підтверджують дійсність поставки товарів. 3. Уникнення валютних, процентних, ліквідних, ринкових ризиків. 4. Інформаційне обслуговування клієнта (оцінка платоспроможності контрагентів постачальника).
Переваги	Для постачальника (клієнта фактора): 1) факторинг – беззаставний інструмент фінансування; 2) розширення клієнтської бази; 3) збільшення товарообігу; 4) отримання додаткового прибутку; 5) покращення платоспроможності підприємства-постачальника; 6) поліпшення фінансового планування підприємства; 7) збільшення лімітів відвантаження товарів на умовах товарного кредиту; 8) можливість здійснення постачальником гуртових закупок товарів і, відповідно, підтримка широкого асортименту товарів за рахунок поповнення оборотних коштів; 9) надання послуг факторингу незалежно від наявності у підприємства-постачальника банківських кредитів; 10) можливість фінансування поставки на будь-яку, навіть незначну, суму; 11) подолання проблеми касових розривів. Для покупця (дебітора): 1) можливість роботи з постачальником на умовах товарного кредиту, збільшення терміну товарного кредиту; 2) можливість збільшення обсягів закупок без залучення додаткового капіталу; 3) розширення асортименту товарів, що поставляються; 4) встановлення графіку погашення заборгованості;
Недоліки	1. Недосконале законодавче врегулювання факторингового обслуговування. 2. Відсутність необхідного досвіду використання факторингових послуг. 3. Складний документообіг. 4. Висока вартість факторингових послуг. 5. Обмеження у використанні факторингу залежно від виду дебіторської заборгованості: не приймається прострочена дебіторська заборгованість; заборгованість покупців, які є пов'язаними з продавцем особами; заборгованість по договорах, що передбачають бартерні розрахунки; 6. Недостатній рівень кваліфікації персоналу у сфері факторингу.

Таблиця 3 – Кількість фінансових компаній та обсяг наданих послуг факторингу [8]

Показник	на 01.07.08	на 01.01.09	на 01.07.09
Кількість фінансових компаній, які мають право надавати послуги факторингу	44	46	49
Кількість фінансових компаній, які надавали послуги факторингу	14	18	17
Обсяг наданих послуг факторингу, млн. грн.	480,9	1448,22	874,5

Динаміка надання фінансовими компаніями послуг факторингу протягом 2006–2009 рр. [8] свідчить про наступне: з третього кварталу 2008 року спостерігається зменшення кількості укладених договорів, що обумовлено, передусім, впливом фінансової кризи. Протягом першого півріччя 2009 року фінансові компанії уклали 1 386 договорів факторингу загальним обсягом 874,5 млн. грн. Діючими на кінець першого півріччя 2009 року залишалося 804 договори факторингу [8]. Наведені дані свідчать про те, що ринок факторингу в Україні розвивається досить повільними темпами.

Факторинг надає можливість трансформувати дебіторську заборгованість у грошові ресурси і, як результат, ліквідувати дефіцит оборотних коштів та досягти балансу грошових потоків. Розвиток факторингу сприятиме зростанню підприємств, адже він забезпечує вищий рівень платоспроможності суб'єктів господарювання і збільшення обсягів продажу за рахунок можливості відстрочення платежу. У подальшому доцільно проводити дослідження особливостей використання факторингу вітчизняними підприємствами за галузевими ознаками.

Список літератури: 1. Внукова Н. Можливості та ризики факторингу в ракурсі SWOT-аналізу / Н. Внукова, К. Шапошникова // Фінансовий ринок України. – 2007. – № 2(40) – С. 6-11. 2. Господарський кодекс України від 16.01.2003 № 436-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 3. Закон України «Про банки та банківську діяльність» від 07.12.2000 № 2121-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 4. Закон України «Про податок на додану вартість» від 03.04.1997 № 168/97-ВР. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 5. Закон України «Про фінансові послуги і державне регулювання ринків фінансових послуг» від 12.07.2001 № 2664-III. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 6. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 № 435-IV. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>. 7. Левченко Н. М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Н. М. Левченко, Г. В. Кравченко // Економічний простір. – № 23/2. – 2009. – С. 242-251. 8. Офіційний сайт Державної комісії з регулювання ринків фінансових послуг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dfp.gov.ua>. 9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 10. Офіційний сайт банку «Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.aval.ua. 11. Офіційний сайт банку «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.privatbank.ua>. 12. Офіційний сайт «Простобанк Консалтинг» [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу: <http://www.prostobank.com> 13. Офіційний сайт банку «Сведбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://swedbank.ua> 14. Офіційний сайт банку «Укресімбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eximb.com> 15. Офіційний сайт банку «Укрсоцбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.usb.com.ua> 16. *Смачило В.В.* Сутність факторингу та його використання при управлінні дебіторською заборгованістю в Україні / В.В. Смачило, Є.В. Дубровська // Фінанси України. – 2007. – №7. – С. 35-45. 17. *Федорченко О.Є.* Сутність факторингу та його роль в управлінні дебіторською заборгованістю на підприємстві / О.Є. Федорченко // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 237-243. – [Електронний ресурс] – Режим доступу до журналу: <http://www.nbuv.gov.ua>

Надійшла до редколегії 15.03.11

УДК 336

І.В. ГЛУЩЕНКО, ст. викладач, НТУ «ХПИ», Харків,
Г.В. КЛИМЕНКО, студентка, НТУ «ХПИ», Харків,
М.В. ТАРАН, студентка, НТУ «ХПИ», Харків.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА – СУБ'ЄКТА ЗЕД

Цель данного исследования заключается в выявлении факторов и основных причин, влияющих на обеспечение финансовой устойчивости на предприятии.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовое состояние, коэффициенты, факторы финансовой устойчивости.

Метою даного дослідження є виявлення факторів і основних причин, що впливають на забезпечення фінансової стійкості на підприємстві.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансовий стан, коефіцієнти, фактори фінансової стійкості.

The purpose of given research is detection of factors and main reasons which influence on the ensuring of financial stability at the enterprise.

Keywords: financial stability, financial condition, factors of financial stability, coefficients.

Постанова проблеми: Сучасні проблеми глобалізації світового економічного розвитку не оминають і Україну, яка поступово інтегрується до міжнародної економіки. Основним суб'єктом сучасних міжнародних економічних відносин є підприємство як ключова ланка ринкової економіки. Фінансова стійкість підприємства є важливою і невід'ємною частиною діяльності підприємства, яка за ефективного використання всього її потенціалу здатна позитивно впливати на ефективність виробництва, його технічний рівень, якість продукції та фінансові результати.

Вихід підприємств на зовнішні ринки сприяє пристосуванню економіки до системи світогосподарських відносин, формування економіки відкритого типу. Саме тому фінансова стійкість підприємства є суттєвим чинником підви-

щення ефективності господарської діяльності як на рівні мікроекономіки, так і в масштабах усього народного господарства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінанси організацій, підприємств як складова частина фінансової системи займають визначальне місце у структурі фінансових відносин суспільства. Вони функціонують у сфері суспільного виробництва, де створюється валовий внутрішній продукт, матеріальні та нематеріальні блага, національний дохід – основні джерела фінансових ресурсів. Саме тому від стану фінансів підприємств залежить можливість задоволення суспільних потреб, поліпшення фінансового стану країни. Фінансове положення країни великою мірою визначається стійкістю та надійністю фінансового стану підприємств.

Фінансам підприємств, як і фінансам у цілому, властиві певні загальні та специфічні ознаки. Треба брати до уваги також і особливості, зумовлені функціонуванням фінансів у різних сферах економіки. Загальною ознакою фінансів підприємств є те, що вони виражають сукупність економічних (грошових) відносин, пов'язаних із розподілом вартості валового внутрішнього продукту. Специфічні ознаки фінансів підприємств виражають грошові відносини, що залежать від первинного розподілу вартості валового внутрішнього продукту, формування та використання грошових доходів і децентралізованих фондів. Особливості фінансів підприємств, зумовлені їхнім функціонуванням у різних галузях економіки, розглянемо далі. [1, 15-21].

За умов переходу економіки України до ринкових відносин, суттєвого розширення прав підприємств у галузі фінансово-економічної діяльності значно зростає роль своєчасного та якісного аналізу фінансового стану підприємств, оцінки їхньої ліквідності, платоспроможності і фінансової стійкості та пошуку шляхів підвищення і зміцнення фінансової стабільності.

Особливого значення набуває своєчасна та об'єктивна оцінка фінансового стану підприємств за виникнення різноманітних форм власності, оскільки жодний власник не повинен нехтувати потенційними можливостями збільшення прибутку (доходу) фірми, які можна виявити тільки на підставі своєчасного й об'єктивного аналізу фінансового стану підприємств.

Систематичний аналіз фінансового стану підприємства, його платоспроможності, ліквідності та фінансової стійкості необхідний ще й тому, що дохід-

ність будь-якого підприємства, розмір його прибутку багато в чому залежить від його платоспроможності. Ураховують фінансовий стан підприємства і банки, розглядаючи режим його кредитування та диференціацію відсоткових ставок.

Фінансовий стан підприємства – це комплексне поняття, яке є результатом взаємодії всіх елементів системи фінансових відносин підприємства, визначається сукупністю виробничо-господарських факторів і характеризується системою показників, що відображають наявність, розміщення і використання фінансових ресурсів. [2, 328-329].

Фінансову стійкість підприємства тісно пов'язано із перспективною його платоспроможністю, її аналіз дає змогу визначити фінансові можливості підприємства на відповідну перспективу.

Оцінка фінансової стійкості підприємства має на меті об'єктивний аналіз величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі міри його фінансової стабільності й незалежності, а також відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиченими коштами можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна фінансова стійкість (трапляється на практиці дуже рідко) – коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати;

2) нормально стійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами;

3) нестійкий фінансовий стан – коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових позикових джерел та короткострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат;

4) кризовий фінансовий стан – коли запаси й витрати не забезпечуються джерелами їх формування і підприємство перебуває на межі банкрутства.

Фінансово стійким можна вважати таке підприємство, яке за рахунок власних коштів спроможне забезпечити запаси й витрати, не допустити невиправданої кредиторської заборгованості, своєчасно розрахуватись за своїми зобов'язаннями.

Оцінку фінансової стійкості підприємства доцільно здійснювати поетапно, на підставі комплексу показників [2].

Стійкий фінансовий стан підприємства формується в процесі всієї його господарської діяльності. Тому оцінку фінансового стану можна об'єктивно здійснити не через один, навіть найважливіший, показник, а тільки за допомогою комплексу, системи показників.

1. Коефіцієнт концентрації власного капіталу характеризує частку власності самого підприємства в загальній сумі коштів, інвестованих у його діяльність. Що вищий цей коефіцієнт, то більш фінансово стійким і незалежним від кредиторів є підприємство. Доповненням до цього показника є коефіцієнт концентрації залученого (позичкового капіталу). Сума обох коефіцієнтів дорівнює 1 (чи 100 %).

2. Коефіцієнт фінансової залежності є оберненим до попереднього показника. Коли його значення наближається до 1 (чи 100 %), це означає, що власники повністю фінансують своє підприємство.

3. Коефіцієнт маневреності власного капіталу показує, яка частина власного капіталу використовується для фінансування поточної діяльності, тобто яку вкладено в оборотні кошти, а яку капіталізовано.

4. Коефіцієнт довгострокових вкладень показує, яку частину основних коштів та інших необоротних активів профінансовано зовнішніми інвесторами, тобто яка частина належить їм, а не власникам підприємства.

5. Коефіцієнт довгострокового залучення позичкових коштів характеризує структуру капіталу. Зростання цього показника – негативна тенденція, яка означає, що підприємство починає все сильніше залежати від зовнішніх інвесторів.

6. Коефіцієнт співвідношення позичкових та власних коштів. Зростання цього показника в динаміці також свідчить про посилення залежності підприємства від кредиторів, тобто про зниження його фінансової стійкості. [3, 117-135].

Для забезпечення фінансової стійкості суб'єктів ЗЕД важливе значення має розподіл прибутку на дві частини. Перша – коли у формі податків та інших обов'язкових платежів він перераховується в Державний і місцевий бюджети. Друга – коли прибуток залишається в розпорядженні підприємства суб'єкта

ЗЕД . Прибуток на його власні потреби розподіляється на капітальні вкладення по технічному переозброєнню й розширенню виробництва, примноженню власних обігових коштів, на матеріальне заохочення працівників, на соціально-культурні заходи.

У ринкових умовах діяльність підприємства становить комплекс взаємопов'язаних господарських процесів, що залежать від численних і різноманітних факторів. Якщо якийсь із них випадає з аналізу фінансової стійкості, то оцінка впливу інших, прийнятих у розрахунок факторів, а також висновки ризикують виявитися спотвореними і не спроможними забезпечити фінансову стійкість.

Як правило, будучи тісно пов'язаними, зазначені фактори нерідко різнонаправлено впливають на результати функціонування підприємства, а значить, і на його фінансову стійкість. Негативна взаємодія одних факторів здатна знизити чи навіть повністю знищити позитивний вплив інших.

Наявність цих факторів потребує групування. В основу його доцільно покласти різні ознаки:

- за місцем виникнення можливе виділення зовнішніх і внутрішніх факторів;
- за важливістю результату – основних і другорядних;
- за структурою – простих і складних;
- за часом дії – постійних й тимчасових [4, 89].

Істотний фактор фінансової стійкості підприємства, тісно пов'язаний з видами продукції чи послуг, що виробляються, – це оптимальний склад і структура активів, а також ефективне управління ними. Стійкість підприємства та потенційна результативність бізнесу багато в чому залежать від якості менеджменту поточними активами, від того, скільки задіяно обігових засобів і яких зокрема, яка величина запасів і активів у грошовій формі, тощо.

Наступний значний внутрішній фактор фінансової стійкості – склад і структура фінансових ресурсів, правильний вибір тактики і стратегії управління ними.

Істотний вплив на забезпечення фінансової стійкості підприємства справляють кошти, що додатково мобілізуються на ринку позичкових капіталів. Зрозуміло, що чим більше коштів може залучити підприємство, тим значніші його фінансові можливості. Водночас зростає і фінансовий ризик нездатності підприємства своєчасно і в повному обсязі розплатитися зі своїми кредиторами.

І тут велику роль можуть відіграти резерви як одна із форм фінансової гарантії платоспроможності суб'єкта господарювання.

Підбиваючи підсумки, зазначимо, що з точки зору впливу на фінансову стійкість підприємства і необхідності врахування їх при управлінні нею визначальними внутрішніми факторами є:

- галузева належність суб'єкта господарювання;
- структура продукції чи послуг, які випускаються підприємством, її частка в загальному платоспроможному попиті;
- розмір оплаченого статутного капіталу;
- величина й структура витрат, їхня динаміка порівняно з грошовими доходами;
- склад майна і фінансових ресурсів, включаючи запаси й резерви, їхній склад і структуру [5, с.129].

На фінансову стійкість впливають різні причини – як внутрішні, так і зовнішні: виробництво дешевої продукції та надання послуг, які мають попит; міцне становище підприємства на ринку; високий рівень матеріально-технічної оснащеності виробництва і застосування передових технологій; налагодженість економічних зв'язків із партнерами; ритмічність кругообігу засобів; ефективність господарських і фінансових операцій; незначний ступінь ризику в процесі здійснення виробничої і фінансової діяльності тощо.

Список літератури: 1. М. Білуха «Аудит фінансового стану підприємства», ж. «Бух.облік і аудит» – 1994, № 5. 2. А.М. Поддєрьогін „Фінанси підприємства”-К.:КНЕУ, 2004.-546с. 3. Г.В. Савицька «Аналіз господарської діяльності підприємств», Минск 1999 рік. 409 с. 4. Макаренко М.В. Махалина О.М. Производственный менеджмент: Учебник для вузов. – М.: Издательство ПРИОР, 1998 – 384 с. 5. Кравчук Г.В. Внутрішні механізми фінансової стабілізації. // Фінанси України. 1999, № 8.

Надійшла до редколегії 05.03.11

УДК 336

Д.И. ГНАТЕНКО, аспірант, НТУ «ХПИ», Харків,
А.Н. ГАВРИСЬ, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПИ», Харків.

РОЛЬ ПОЛИТИКИ ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТИ В РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКЕ

У статті розглядається роль політики енергоефективності в ринковій економіці. Відповідно до поставленої мети вирішуються такі завдання: вивчення важливості ціноутворення на енергію; класифікація політичних стратегій і заходів, націлених на підвищення енергоефективності; визначення можливості створення біржі з торгівлі квотами на викиди одиниць скорочення викидів в Україні.

В статье рассматривается роль политики энергoeffективности в рыночной экономике. Согласно поставленной цели решаются такие задачи: изучение важности ценообразование на энергию; классифи-

кация политических стратегий и мер, нацеленных на повышение энергоэффективности; определение возможности создания биржи по торговле квотами на выбросы единиц сокращения выбросов в Украине.

In article the role of a policy energysaving in market economy is considered. According to an object in view such problems are solved: studying of importance pricing on energy; classification of political strategy and the measures aimed at increase energysaving; definition of possibility of creation of a stock exchange on trade in quotas on emissions of units of reduction of emissions in Ukraine.

Возрастающее согласие относительно необходимости уменьшения выбросов CO₂, вызванных человеческой деятельностью, также, как и растущая озабоченность высокими ценами на топливо способствовали готовности государств и частных компаний увеличить затраты на повышение энергоэффективности. Сокращение потребления энергии зачастую ассоциируется с технологическими изменениями, но не всегда, поскольку оно также может стать результатом лучшей организации и управления или улучшающимися экономическими условиями в секторе («нетехнические факторы»). Для экономистов энергоэффективность имеет более широкое значение: она включает все изменения, которые приводят к уменьшению количества энергии, потребляемого для выработки одной единицы экономической деятельности (например, энергия, используемая на единицу ВВП или на единицу добавленной стоимости). Энергоэффективность ассоциируется с экономической эффективностью и включает технологические, поведенческие и экономические изменения.

Предотвращение излишнего потребления энергии или выбор наиболее эффективного оборудования для сокращения стоимости энергии поможет сократить индивидуальное потребление энергии. Любое связанное с затратами решение относительно энергоэффективности, принимаемое на индивидуальном уровне, основывается в большей или меньшей степени на компромиссе между инвестициями и будущим уменьшением затрат на энергию, ожидаемых от повышенной эффективности. Чем выше цена на энергию, текущая или ожидаемая, тем более привлекательными становятся энергоэффективные решения [1].

В рыночной экономике, где большинство цен на энергию, для конечных потребителей не регулируются. Они, как правило, должны достаточно точно отражать затраты на энергоснабжение. Однако по разным причинам цены отображают только часть общих затрат на топливо и электроэнергию. Зачастую они не учитываются совсем или учитываются лишь некоторые экологические затраты и затраты на развитие. В результате решения, принимаемые конечными

потребителями при покупке оборудования или при осуществлении энергоэффективной инвестиции (например, переоснащение жилья), зачастую не отображают стремления к экономической оптимизации, создавая разрыв между реальными достижениями в сфере энергоэффективности и тем, что можно было бы достичь с помощью ценовой системы, точно учитывающей все необходимые затраты [2].

Адекватное ценообразование означает установление цен на энергию для потребителей, которые отображают затраты на энергоснабжение, т.е. цены на электричество и цены на нефтепродукты на международных рынках. Хотя большинство лиц, разрабатывающих долгосрочные энергетические планы на национальном уровне соглашались с такими целями, они зачастую сталкиваются с нежеланием и сопротивлением со стороны тех, кто принимает решение вне энергетического сектора, кто опасается общественного сопротивления и влияния корректировок цен на энергию на индекс потребительских цен. Низкая цена на энергию также является условием доступности для домохозяйств с низким уровнем доходов. Это делает реальные корректировки цен медленными или невозможными во многих развивающихся странах и в странах с переходной экономикой, в особенности в секторе бытового энергопотребления. Адекватное ценообразование является необходимым условием для стимулирования энергоэффективности. Первым шагом любой политики энергоэффективности должна быть корректировка цен на энергию для того, чтоб дать правильные ценовые сигналы потребителям, поддерживая в то же время стимулы для изменения поведения или для приобретения энергоэффективного оборудования и технологий. Страны – производители энергии зачастую поддерживают низкие внутренние цены, что приводит к повышенному потреблению энергии, о чем свидетельствует высокая и все возрастающая энергоемкость экономики этих стран. Сокращение дотаций может сэкономить энергию, которая может быть продана по значительно более высокой цене на международном рынке и принести выгоду экономикам этих стран. Многие страны, импортирующие энергию, не входящие в ОЭСР, также защищают своих потребителей от роста цен на нефть, поддерживая дотационные цены на некоторые виды топлива, что оказывает негативное влияние на государственный бюджет, в особенности в последние годы, когда происходило резкое повышение цен на нефть. Четкие це-

новые сигналы сами по себе не являются достаточными для улучшения эффективности использования энергии. В действительности, необходимы некоторые условия для устранения обычных барьеров на пути энергоэффективности и для развития и построения рынка энергоэффективного оборудования. Поэтому в рыночных экономиках необходимы политические меры для усиления фактора цены на энергию, во-первых, для того, чтобы создать соответствующие привлекательные условия на рынках энергоэффективного оборудования, и, во-вторых, для того, чтобы направить выбор потребителя на наиболее экономичные решения. Данные проблемы широко освещены в Киотском протоколе [3].

Задачи Киотского протокола и недавний рост цен на энергоносители, повысили значимость политических мер, связанных с энергоэффективностью. Почти все страны – члены ОЭСР и растущее количество стран, не являющихся членами ОЭСР, используют новые или обновленные инструменты, адаптированные к национальным обстоятельствам. Кроме ведущей роли рыночных инструментов (добровольные соглашения, маркировка, распространение информации и пр.), регуляторные меры также широко внедряются там, где рынок не дает правильные сигналы (здания, приборы и пр.). В развивающихся странах и странах с переходной экономикой энергоэффективность также является важным вопросом, однако, зачастую с иными движущими силами по сравнению с развитыми странами. В развивающихся странах необходимость сокращения выбросов парниковых газов и местное загрязнение не являются первоочередными проблемами: смягчение финансового бремени импорта нефти, уменьшение требований энергетических инвестиций и наиболее полное использование существующих мощностей снабжения для улучшения доступа к энергии являются более важными движущими факторами [4].

Политические стратегии и меры, нацеленные на повышение энергоэффективности, можно по нашему мнению объединить в четыре обширные группы:

1) Регуляторные меры

Эти меры являются инструментами, созданными правительством, которые регулируют поведение действующих субъектов, в основном путем требования соблюдения предварительно определенных стандартов или предписания выполнения определенных действий, таких как отчеты, содержащие специфи-

ческую информацию. Такие меры могут косвенно решить проблему финансовых барьеров, предоставляя информацию.

2) Меры, основанные на экономических и налоговых льготах

Данная категория включает гранты и дотации, которые зачастую применяются в тех случаях, когда правительства считают, что рынок не предоставит оптимальный уровень инвестиций в энергоэффективность по причине ограниченного доступа к капиталу. Налоговые льготы и кредиты также принадлежат к этой категории и используются подобным образом для поощрения действующих субъектов к вложению больших инвестиций в энергоэффективность. Примерами таких мер являются: сокращение налога на доход или других налогов, уменьшение НДС на инвестиции в новое оборудование; ценообразовательные меры; гранты и субсидии; льготные кредиты.

3) Добровольные соглашения и партнерства

Данная категория может включать проекты сотрудничества государственного и частного секторов, соглашения с частным сектором и льготные ссуды.

Льготные ссуды в целом предназначены для привлечения клиентов к определенной схеме финансирования; они часто являются частью проектов сотрудничества государственного и частного секторов, в которых правительство предоставляет налоговые льготы банку, который, в свою очередь, предлагает льготную процентную ставку своим клиентам.

4) Биржевая торговля

Создание биржи по торговле квотами на единицы сокращения выбросов (ЕСВ) позволяют государству с одной стороны привлекать иностранные инвестиции в отрасль ТЭК (Топливо-энергетический Комплекс), а с другой облегчить реализацию квот на внутреннем рынке. Также частные инвесторы могут покупать ЕСВ, как долгосрочные вложения.

Данный инструмент может принести долгосрочную прибыль своим владельцам. Организация же самой биржи даст дополнительные возможности для привлечения капитала и для отечественных предприятий, способных улучшить свои показатели по энергоэффективности.

В результате проведенной работы сформулированы следующий вывод:

Повышение энергоэффективности экономики возможно только при условии: 1) политических мер направленных на сокращение энергоемкости произ-

водства; 2) стимулирование с помощью фискальных мер, направленное на экономию энергии; 3) создание биржи для торговли ЕСВ; 4) возможность включение в тариф на электричество экологической составляющей.

Список литературы: 1. EcoSecurities «Энергоэффективность и торговля квотами», 2007 г. 2. *Вероник Бишоп* «Защита окружающей среды и социальная ответственность: Перспективы, Закон, Экономика и Бизнес», 2008 г. 3. *Николас Стерн* «Энергетическая политика: Анализ глобального снижения CO₂ в долгосрочном периоде», 2009 г. 4. *Ануфриев В.П.* «Проблемы внедрения экологически чистых технологий», 2004 г.

Надійшла до редколегії 22.03.11

УДК 338

Е.С. ДРУГОВА, ассистент, НТУ «ХПИ», Харьков

ОСНОВНЫЕ ЭТАПЫ РАЗРАБОТКИ ПРОГРАММЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ

В статье рассматривается понятие энергоаудита. Анализируются существующие подходы к энергосбережению. Предлагается схема этапов разработки программы энергосбережения.

У статті розглядається поняття енергоаудиту. Аналізуються існуючі підходи до енергозбереження. Пропонується схема етапів розробки програми енергозбереження.

Notion energy audit in article is considered. The existing approaches to energy-efficient technologies are analysed. It scheme stage development of the program energy-efficient technologies is offered.

Введение. На развитие хозяйствующих субъектов в нашей стране существенное негативное влияние оказывает высокая доля энергетических затрат в издержках производства, которая на промышленных предприятиях составляет в среднем 8-12 % и имеет устойчивую тенденцию к росту в связи с большим моральным и физическим износом основного оборудования и значительными потерями при транспортировке энергетических ресурсов.

Одним из определяющих условий снижения издержек на промышленных предприятиях и повышения экономической эффективности производства в целом является рациональное использование энергетических ресурсов. Вместе с тем, энергосберегающий путь развития отечественной экономики возможен только при формировании и последующей реализации программ энергосбережения на отдельных предприятиях, для чего необходимо создание соответствующей методологической и методической базы. Откладывание реализации энергосберегающих мероприятий наносит значительный экономический ущерб предприятиям и негативно отражается на общей экологической и социально-

экономической ситуации. Помимо этого, дальнейший рост издержек в промышленности и других отраслях народного хозяйства сопровождается растущим дефицитом финансовых ресурсов, что задерживает обновление производственной базы предприятий в соответствии с достижениями научно-технического прогресса.

Исследование. Энергетическое обследование (энергоаудит) проводится в целях определения путей быстрого и эффективного снижения издержек на энергоресурсы, сокращения и исключения непроизводительных расходов (потерь), оптимизации или замены технологии производства. Он может стать основательной базой, трамплином для качественного рывка в конкурентной борьбе на рынке товаров и услуг.

- Существуют три способа снижения потребления энергии:
- Исключение нерационального использования энергоресурсов;
- Устранение потерь энергоресурсов;
- Повышение эффективности использования энергоресурсов.

Энергоаудит условно можно разделить на четыре основных этапа:

1. Ознакомление с предприятием, сбор и анализ необходимой информации, составление программы обследования. На этом этапе производится уточнение объемов и сроков проведения работы.

2. Обследование предприятия. В том числе: разработка подробных балансов по всем энергоресурсам, выявление основных потребителей и "очагов" нерациональных потерь энергоресурсов; проведение необходимых испытаний и инструментальных замеров.

3. Разработка энергосберегающих проектов и мероприятий. Определение технического и экономического эффекта от их внедрения. Формирование программы энергосбережения предприятия;

4. Оформление отчета по энергетическому обследованию и энергетического паспорта предприятия. Презентация результатов работы.

Структурно программа энергосбережения состоит из следующих разделов: общей части, нормативно-правовой базы, перечня основных направлений энергосбережения, программного блока, информационно – образовательного блока и приложений.

В первом разделе сформулированы цели и задачи программы, ожидаемые результаты, основные принципы построения и управления, а также приведена схема управления энергосбережением предприятия.

Особое внимание уделено принципу возвратности средств финансирования мероприятий по энергосбережению, стимулированию производителей, потребителей и поставщиков энергии, а также компаний, занимающихся решением практических вопросов энергосбережения.

Нормативно-правовая база содержит перечень первоочередных нормативно-правовых актов, которые должны быть учтены при разработке программы.

Основная часть программы энергосбережения – программный блок, включающий организационно-технические мероприятия, перечень проектно-конструкторских и научно-исследовательских работ в области энергосбережения, а также перечисление первоочередных объектов создания демонстрационных зон высокой энергетической эффективности.

Главной особенностью построения программного блока является возможность разработки на его основе детальных годовых программ энергосбережения и оптимизации направлений энергосбережения предприятия.

Информационно-образовательный блок содержит два основных вида этой деятельности: подготовку и переподготовку специалистов всех уровней по энергосбережению, пропаганду идей энергосбережения.

Основными принципами программы энергосбережения являются:

- приоритет повышения эффективности использования топлива и энергии над увеличением объемов добычи и производства;
- сочетание интересов потребителей, поставщиков и производителей топлива и энергии;
- первоочередность обеспечения выполнения экологических требований к добыче, производству, переработке, транспортировке и использованию топлива и энергии;
- обязательность учета юридическими лицами производимых или расходуемых ими энергетических ресурсов, а также учета физическими лицами получаемых энергетических ресурсов;

- сертификация топливно-, энергопотребляющего, энергосберегающего и диагностического оборудования, материалов, конструкций, транспортных средств, а также энергетических ресурсов;

- заинтересованность производителей и поставщиков энергетических ресурсов в применении эффективных технологий;

- осуществление мероприятий программы за счет собственных средств либо на возвратной основе.

Основными целями программы энергосбережения предприятия являются:

- повышение эффективности использования энергетических ресурсов на единицу продукта предприятия;

- снижение финансовой нагрузки за счет сокращения платежей за топливо, тепловую и электрическую энергию;

- улучшение финансового состояния предприятия за счет снижения платежей за энергоресурсы и, соответственно, дополнительное пополнение бюджета области за счет налоговых поступлений.

Цели программы достигаются путем внедрения эффективных технологий и разработки эффективных финансово-экономических механизмов производства, транспортирования и потребления энергетических ресурсов, проведения мероприятий по энергосбережению, внедрения систем учета.

Основные направления энергосбережения:

- Энергоаудит. Проведение энергетических обследований организаций;

- Энергоучет. Внедрение централизованных систем учета энергоресурсов на промышленных предприятиях.

- Регулирование энергопотребления. Внедрение систем регулирования потребления энергоресурсов от источника их производства до конечного потребления;

- Реконструкция промышленных вентиляционных установок;

- Модернизация топливных и электрических печей;

- Модернизация энергетического оборудования.

Для успешного выполнения и дальнейшего развития программы наиболее подходящим инструментом является система управления проектами, широко применяемая в мировой практике.

Выводы. Программа должна создавать условия, позволяющие сочетать интересы ее участников в направлении намеченных приоритетов. Она является многопроектной средой с различным статусом проблем и проектов: важнейшие проблемы, требующие срочных действий; проблемы, нуждающиеся в дополнительной проработке; проблемы, решаемые в ходе регулярного планирования; региональные, районные, городские, отраслевые проекты, проекты отдельных предприятий и т. д. Поэтому для достижения поставленных целей необходима система управления, структура которой будет разрабатываться и оптимизироваться при формировании нормативно-правовой базы энергосбережения предприятия.

Список литературы: 1. *Акимов Т.А., Хаскин В.В.* Основы экоразвития. Учебное пособие. – М.: Издательство Российской экономической академии им. Г.В. Плеханова, 1994. – 312 с. 2. *С. Н. Бобылев, А. Ш. Ходжаев,* Экономика природопользования, Москва, 2004г. 3. *Голуб А.А., Струкова Е.Б.* Экономические методы управления природопользованием. –М.: Наука, 1993. –136 с. 4. *Ковалев А. П.* Введение в финансовый менеджмент, М.: Проспект, 2004. 5. *Неверов А.В.* Экономика природопользования. Учебн.пособие для вузов. –Минск: Вышэйшая шклоа, 1990. –216 с. 6. *Нестеров П.М.* Экономика природопользования и рынок. – М.: Альпина, 2001. 7. Экономические основы экологии, М.: Проспект, 2003.

Надійшла до редколегії 18.03.2011

УДК: 339.13.017

D.M. ZIUBANOVA, student, NTU «KhPI», Kharkov,
V.I. KOVSHIK, student, NTU «KhPI», Kharkov.

MODERN METHODS OF MARKET SIZE ESTIMATION

У статті розглядаються основні підходи до визначення розміру ринку в процесі маркетингового дослідження і аналізуються особливості їх застосування. Висвітлюється вплив різноманітних факторів на процес отримання маркетингової інформації. Зазначається важливість врахування масштабів діяльності підприємства та наявних ресурсів для здійснення дослідження при виборі підходу до оцінки розміру ринку з метою підвищення ефективності системи маркетингу компанії. В зв'язку з відсутністю універсального підходу пропонується схема вибору методу оцінки ринку виходячи з наведених факторів.

В статье рассматриваются основные подходы к определению размера рынка в процессе маркетингового исследования и анализируются особенности их применения. Освещается влияние различных факторов на процесс получения маркетинговой информации. Отмечается важность учета масштабов деятельности предприятия и имеющихся ресурсов для осуществления исследования при выборе подхода к оценке размера рынка с целью повышения эффективности системы маркетинга компании. В

связи с отсутствием универсального подхода предлагается схема выбора метода оценки рынка исходя из приведенных факторов.

In the article the main approaches to determining market size in marketing research process are examined and peculiarities of their usage are analyzed. Influence of various factors on the process of obtaining marketing information is considered. The importance of taking into account the scale of the enterprise and resources available for research when choosing an approach to the estimation of market size to increase the effectiveness of company's marketing system is distinguished. In the absence of universal approach the scheme of selection of market assessment method based on of those factors is proposed.

Market size estimation is one of the most important elements of marketing research. Indicator of market size is used in the management process of a company to assess the situation in a particular market, allows to calculate the competitiveness of companies and products, to identify new business opportunities, to plan new ways to expand operations.

The use of such precise indicators as market size provides reasonable decision making in the process of developing an effective marketing strategy and making the current management decisions. Market size as a numerical indicator allows the assessment of competitive environment industry as accurately as possible, a company's place in it (market share).

Such scientists as P.Kotler, J.Evans, J-J. Lambin, G.Bagiev, V.Anurin were engaged in researches of the given problem. In their works a definition of the market size in a context of research of the competitive environment in detail enough and completely is covered, however, to features of marketing researches depending on specificity of the studied market sufficient attention has not been given. The complexity of the subject and the absence of concrete methodic approaches to market size assessment cause an urgency of a theme of given article.

Therefore, the *objectives* of this paper are the following: to investigate modern methods of market size estimation, summarize existing information about them and to make conclusions about their practical applicability for marketing purposes at different types of enterprises. To achieve the given objectives the following *tasks* are set: to make review of features of methods being explored, to examine peculiarities of each method's affordability and effectiveness, to define spheres of their application taking into account defined strengths and weaknesses of each one.

Market size is a real production sales in this market in a given period [1]. Market size estimation is needed for business diversification, expanding the boundaries of distribution, improving the product, starting a new project and launching new product. This process is an obligatory stage of any company's activity regardless of industry sector or sales volume. Knowledge of this parameter is needed to prepare plans

and budgets, especially medium-and long-term, to form programs of development and modernization of enterprises, the prepare feasibility studies and to construct new facilities, etc. P. Kotler outlined the importance of market assessment and wrote that company's sales analysis cannot be used independently to compare its performance with the results of the competitors. Management must constantly monitor the market share, which belongs to the firm [2]. And for this purpose market size is obviously needed. J-J. Lambin also emphasized the urgency of market size estimation with regard to strategic planning and particularly market share evaluation. He also accentuated that measuring the market share as a part of marketing information system functioning may be accompanied some difficulties, related to the limited availability of required data, that depends on industry and company specificity [3].

Features of concrete marketing research depend on specificity of enterprise activity, on purposes of carrying out the given research. Approach to the selection method of an investigation, the frequency of reevaluation, and selection of input data depends on many factors.

An important factor influencing the choice also is a competition type in the market: in the case of pure competition and in the case, for example, oligopoly approaches to the assessment of market size may differ due to differences in the number of competitors, the availability of information and other features of the competitive environment. It is obvious, that in the case of pure monopoly of the evaluation becomes meaningless.

An additional point is that it is necessary to take into account the market segmentation, because consumer behavior and marketing activities of the company in various segments can essentially differ. In such cases the market sizes are defined separately on each segment, and then are summarized. For example, determining the market share of pharmaceutical companies requires identifying two main segments: over-the-counter drugs and prescription drugs. In turn, these two groups are divided into commodity subsegments, such as cardiovascular, oncologic, antihistamines and other medications. It is important to create a more complete image of the market. Also the segmentation of consumer groups, if the same product marketed to different consumer groups, should be taking into consideration. In addition, it is necessary to pay attention on industry characteristics that affect the availability of information: the openness of company's financial statements in the market, the prevalence of "shadow" schemes of work, etc.

The next point is estimation the boundaries of the territory within which the market size is estimated. Transnational companies do business in a global scale while areas for the small businesses are single countries, regions or districts. In accordance with the business scale the sources of information will be different.

Important input parameter for the assessment is the initial price of the product (service) in the case when the market size is measured in monetary units. When determining the market size it is important to distinguish between the usage of retail and wholesale prices: if the company operates in a segment of b2b, then the calculations will be based on wholesale prices, and if b2c – on retail.

One more important parameter is time. Most often, a year is selected as this parameter, because during this period it is possible to determine seasonal changes the in demand for goods or service most accurately. For seasonal goods such as fresh fruits and vegetables, shoes and clothes it is necessary to calculate the market size during the different periods of time (seasons) for obtaining a full picture of the market and planning of marketing activity.

Authors of article pay attention on that fact that universal approach to estimation of market size doesn't exist because of various combinations of factors, stated above. In modern marketing there are the following approaches [1]:

- based on structural characteristics;
- by production volumes;
- by volume of consumption;
- by sales volumes;
- indirect methods.

On the basis of structural characteristics, such as export and import volumes, manufacture scales, the markets of the countries and regions are analyzed. The main source of the information for similar researches is the data of state statistics. The given method is very convenient and clear, however the received information can be incomplete and inexact because real volumes of production and international trade operations can be hidden because of concealment of real data by the companies, especially in some branches and the countries, and also some subindustries can be not included in statistics.

In the next approach based on the production volume analysis, the market estimation is carried out in a country scale on the basis of an assessment of domestic production regardless export-import transactions (at their small share). The advantage

of this approach is that carrying out field studies often is not required, because only statistical data more often are used. However, this method has the same disadvantages as the previous one, especially if the industry has high share of shadow economy. In both methods, as in the case of the analysis of structural indicators, as well as production volume, it is difficult to accurately assess the market for services.

It is more difficult to estimate the market, using the approach based on the analysis of consumption volumes in those cases, in which one static data is insufficient and serious marketing research is required. This method very expensive as include expenses on following actions:

- consumer surveys;
- expert estimations;
- personal interview.

Usually this approach is applied to the markets of consumer goods. This approach is characterized by possibility of research of circumstances not perceived by means of observation, but reliability of the information is lower, a problem of the samples representativeness appears. [4]. So, the sample structure under the significant indicators (income level, other social-demographic and economic indices) should correspond to entire assembly of consumers of the given product.

Also, the market size can be determined using the last approach, based on sales results in the wholesale and retail trade, which uses such methods as audit of retailers, the survey of wholesale companies and expertise.

An audit of retail trade is a measurement of goods flow from producer to consumer through the retail trade network. Audit of retail trade allows to define volume of the market and a share of all its participants, market development in time, availability of various trademarks, areas of the best market opportunities for company [5, 6]. In this method indicators of sale of all retail sellers are summarized. In a survey of wholesale companies the main goal is to determine the necessary parameters such as volume and frequency of purchases and brand preferences, and no less important – the search for such qualified individuals.

Heads of commercial services of the companies-participants of the market, representatives of professional associations, research officers of branch institutes, journalists and analytics, dealing with as problems of the given market and officials supervising activity of branch can act as experts. Even in the most closed market the information on sales volumes is accessible. In some markets companies exchange information themselves, e.g. it is practiced in the advertising market.

A number of indirect methods that allows to calculate the size of the market at a lack of statistical data or shortages of resources on their research exists [1, 6]:

- By analogy: The market size is defined proportionally to indicators of the similar market.
- By the adjacent markets: The commodity market can be determined by the market size of complementary goods to this commodity.
- Normative Consumption: Market size is equal to the product of consumers' number and the rate of commodity consumption.
- Extrapolation: Market size is estimated on the basis of historical data and growth rate of the market.

So, article's authors conclude that a choice of approach to market size depends on scale of company's business activity and resources available to perform such a research. According to this statement authors propose to use the following matrix chart to approximately define the appropriate way to estimate market size (*Figure 1*). The chart is not comprehensive, but it's purpose to the simplify the process of needed approach definition and help marketing managers to avoid undesirable expenses and to obtain better results.

In the article important factors influencing market size estimation and most popular approaches to such research were considered and existing bibliographical sources on the theme were explored. Thus, it is possible to conclude that there is no common approach to define market size in different market conditions, industry's peculiarities and competitive situation. Also the dependence of approach on the business activity scale and available resources for performing market research was outlined. As the result of the investigation authors propose the universal model for determination the more suitable approach to market size assessment. This model is designed to help managers in the process of making marketing decisions. The model can be improved and enhanced to be more relevant to the market investigation process and also can be adapted to various conditions in different spheres of companies' business activity.

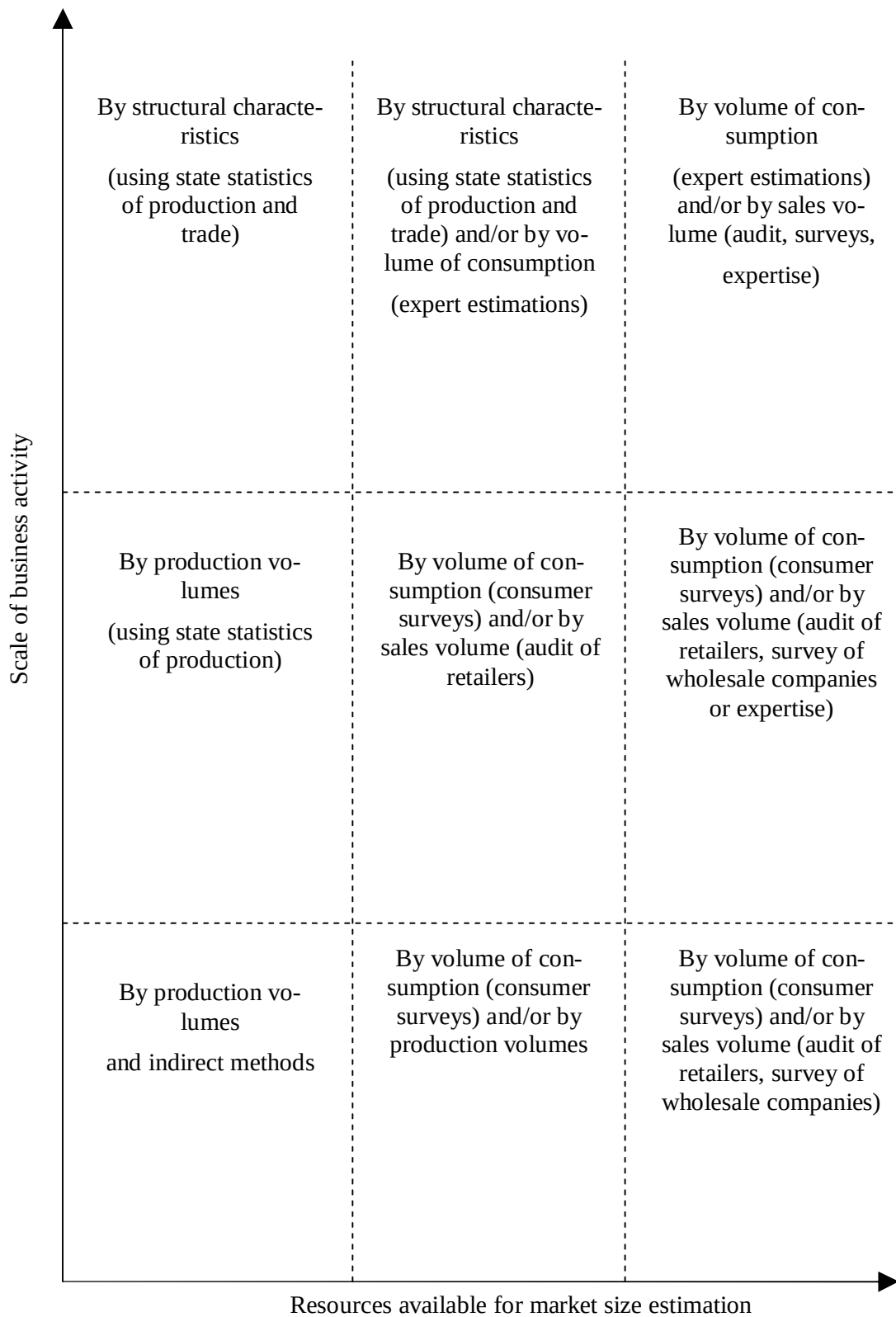


Figure 1. Selecting the market size estimation approach.

Bibliography: 1. *А. Зарубин.* Как определить размер рынка. Журнал «Генеральный Директор», № 5, –2006. 2. *Ф. Котлер* Маркетинг менеджмент. Экс пресс-курс. 2-е изд. / Пер. с англ. под ред. С.Г. Божук. — СПб.: Питер, 2006. — 464 с. 3. *Жан-Жак Ламбен.* Стратегический маркетинг. Европейская перспектива. Пер. с французского. — СПб.: Наука, 1996.- XV+589 с. 4. *В. Анурин, И. Муромкина, Е. Евтушенко.* Маркетинговые исследования потребительского рынка. — СПб.: Питер, – 2004. — 270 с. 5. *О. Смольникова.* Методы определения объема рынка. Рыночная доля компании. Журнал «Маркетинг в России и за рубежом», № 5, –2005. 6. *Б. Токарев* Методы сбора и использования маркетинговой информации : Учебн о-практич. пособие. — М. : Экономистъ, 2004. — 256 с. 7. *Г. Армстронг, Ф. Котлер* Маркетинг. Общий курс, 5-е издание / Пер. с англ.: Учеб пособие. — М.: М.: Издательский дом "Вильямс", 2001.— 608 с.

Надійшла до редколегії 12.03.11

УДК 332:336

В.Д. ИВАНИЦКИЙ, канд. экон. наук, доцент, НТУ «ХПИ» Харьков
А. МАМЕДОВ, магистрант, НТУ «ХПИ» Харьков

ЛОГИСТИЧЕСКАЯ КОНЦЕПЦИЯ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ СТРАТЕГИИ ВЭД ДЛЯ НАУКОЕМКОЙ ПРОДУКЦИИ ЭЛЕКТРОМАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Предложен логистический подход к совершенствованию стратегии ВЭД для электромашиностроительного предприятия ГП завод «Электротяжмаш». При поставках оптимального числа запасных комплектов одновременно с продажей основного изделия возникает обоюдовыгодная логистическая цепочка ценностей, в которой поставщик увеличивает объем продаж, а потребитель существенно повышает надежность работы наукоемкого изделия. Поэтому стратегия ВЭД приобретает партнерский характер.

Запропоновано логістичний підхід до вдосконалення стратегії ЗЕД для підприємства електромашинобудування ДП завод «Електротяжмаш». При постачаннях оптимального числа запасних комплектів одночасно з продажем основного виробу виникає взаємовигідний логістичний ланцюжок цінностей, в якому постачальник збільшує об'єм продажів, а споживач істотно підвищує надійність роботи наукоемкого виробу. Тому стратегія ЗЕД набуває партнерського характеру.

The logistic going is offered near perfection of strategy of foreign economic activity for the electro- engineer enterprise of state enterprise «Elektrotyazhmash». At deliveries supplying with the optimum number of spare complete sets simultaneously with the sale of basic good there is a mutually beneficial logistic chainlet of values, in which a supplier increases the volume of sales, and an user promotes reliability of work of science-capacity good substantially. Therefore strategy of foreign economic activity acquires partner character.

Разработана и описана логистическая концепция создания партнерской стратегии ВЭД для электромашиностроительного предприятия ГП завод «Электротяжмаш» и зарубежных потребителей его индивидуально изготавливаемой высокотехнологичной продукции. Завод является крупнейшим украинским производителем как крупно серийной электротехнической продукции, так и сверхмощных электрогенераторов индивидуального исполнения для гидроэлектростанций более, чем в два десятка стран мира.

Для первого типа продукции применимы стандартные маркетинговые стратегии, стратегическим фокусом является фактор сокращение издержек. Установлено, что главным стратегическим фокусом является, ввиду высокой доли высококвалифицированного труда, фактор сокращение издержек и соответствующего повышения производительности труда. Такой стратегический фокус является достаточно типичным для оборонительных стратегий и отражает ориентацию компаний на собственную внутреннюю среду, а не на конъюнктуру мировых рынков. В этом случае предприятия концентрируют свои усилия преимущественно на совершенствовании производственных процессов и меньше внимания обращают на изучение внешних рынков и потребителей.

Именно такой стратегический фокус более других соответствует специфике выпуска серийной продукции ГП завода «Электротяжмаш». Этому фокусу и соответствует оборонительная маркетинговая стратегия на основе низких издержек, входящая в четвертый кластер по классификации Ф. Котлера.

Для второго типа индивидуальной и по сути заказной продукции характерны существенные отличия в производстве и маркетинге, делающие целесообразным логистический подход к выбору маркетинговой стратегии и, следовательно, целесообразно решение задач управления запасами дополнительных комплектов. Стратегия на основе низких издержек, которая ассоциируется с частыми изменениями цен, оправдываемыми изменением условий на внешних рынках не является исчерпывающей для наукоемкой продукции индивидуального исполнения, например, сверхмощных турбоэлектродвигателей.

Как показал опыт американских электромашиностроительных корпораций, прибыль от продаж увеличивается за счет создания у потребителя запаса индивидуальных комплектов тех деталей, которые имеют достаточно высокую и статистически подтвержденную частоту отказов, а отказы вызывают аварийную остановку генератора и ожидание прибытия необходимых запчастей.

Такая стратегия ВЭД с созданием запаса оптимального размера является не конкурентной, а партнерской, т. к. она приводит к образованию логистической цепочки, которая выгодна как поставщику за счет увеличения объема продаж, так и потребителю за счет повышения срока безаварийной работы. Для обоснования такой стратегии нами решена задача управления запасами при вероятностном спросе на ресурс, который определен на основе статистических

данных в представительной выборке. Ресурсом в данном случае служит важная и индивидуально изготавливаемая для каждого электрогенератора деталь, отсутствие которой приводит к существенным убыткам в силу вынужденного аварийного простоя во время ожидания выполнения индивидуального заказа, доставки и установки указанной детали.

Решен числовой пример для конкретных условий вероятностного спроса экономических параметров, в результате определено оптимальное число заказываемых одновременно с электрогенератором запасных деталей $S = 2$.

Выводы. Предложенный логистический подход к совершенствованию стратегии ВЭД для наукоемкой машиностроительной продукции индивидуального экспортного исполнения позволяет рассматривать усовершенствованную стратегию не как конкурентную, а как партнерскую, которая обеспечивает двустороннюю выгоду: и потребителю, и производителю.

Для потребителя создание оптимального запаса $S = 2$ повысит вероятность безотказной работы генератора от $P(r) = 0.9$ при $S = 0$ до $P(r) = 0.97$ при $S = 2$.

Для производителя продажа деталей означает дополнительный доход и улучшение деловой репутации гудвилл, которое позволит уменьшить рекламные расходы по продвижению продукции «Электротяжмаш» на внешние рынки.

Надійшла до редколегії 22.03.11

УДК 658.012.7

А.М. ІМЕНИННИК, аспірантка, НТУ «ХПІ», Харків,
Л.І. ГУБСЬКА, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків,
В.Я. МІЩЕНКО, докт. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», Харків.

КОНЦЕПЦІЯ ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛІНГУ В МЕХАНІЗМІ УПРАВЛІННЯ ДЕРЖАВНИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Рассматривается значение финансового контроллинга с его составляющей производительности факторов в системе управления предприятием.

Розглядається значення фінансового контролінгу з його складовою продуктивності факторів в системі управління підприємством.

Value of financial controlling with its component of productivity of factors in a control system of the enterprise is considered.

Актуальність дослідження. Однією з причин виникнення кризової ситуації на багатьох українських підприємствах державного сектору економіки є

низький рівень менеджменту. Саме некваліфіковані та помилкові дії керівництва привели велику кількість суб'єктів господарювання на межу банкрутства. Істотним фактором, який зумовлює прийняття неправильних управлінських рішень, є відсутність ефективної системи контролінгу. Фактично контролінг зведено до системи державного моніторингу, де є інформація, але відсутній зворотний зв'язок між контролером і системою управління фінансами. Результати ж моніторингу використовуються скоріше за все для впливу на керівника підприємства, а не для застосування у фінансовому менеджменті.

Питання теоретичного та практичного характеру, пов'язані з еволюцією та впровадженням контролінгу на підприємствах, розглядаються в наукових виданнях Й. Вебера, А. Дайле, Е. Майєра, Д. Хана, О.О. Ананькіна, Ю.П. Аніскіна, Н.Г. Данілочкіної, В.Б. Івашкевича, А.М. Кармінського, С.Г. Фалько, Л.С. Мартюшевої, С.Н. Петренко, М.С. Пушкаря, О.О. Терещенко, М.Г. Чумаченко. На думку авторів в умовах конкуренції практично неможливо обійтися без контролінгової технології. Доповнимо, що практично не розглянуті аспекти продуктивності праці, як складової фінансового контролінгу, в системі управління підприємством.

Мета дослідження – віддзеркалити значення фінансового контролінгу в цілому і його складової – управління продуктивністю – в системі менеджменту підприємства.

Викладення основного матеріалу. Контролінг сприяє досягненню головної вартісної мети – оптимізації фінансового результату через максимізацію прибутку і цінності капіталу за гарантованої ліквідності. Водночас за допомогою контролінгу досягнення такої цілі координується з урахуванням необхідності досягнення соціальних і ринкових цілей при наявності необхідних для цього заходів і ресурсів.

В управлінні економікою вітчизняних підприємств система контролінгу не знаходить належного застосування внаслідок того, що потреба в ній часто переважає над наявністю знань у цій галузі. Водночас слід звернути увагу на ту обставину, що українські автори ототожнюють контролінг з внутрішньогосподарським або управлінським обліком, стверджуючи в той же час, що система контролінгу – це принципово нова концепція інформації і управління, яку мож-

на визначити як обліково-аналітичну систему, що здійснює синтез елементів обліку, аналізу, контролю, систему, планування, що забезпечує як оперативне, так і стратегічне планування, управління процесом досягнення мети і результатів діяльності підприємства [1]. Таке нове явище в теорії і практиці сучасного управління, яке виникло на стику економічного аналізу, планування, управлінського обліку, контролю і менеджменту [2, с. 3], поки що не знайшло застосування, незважаючи також на відсутність вагомих фінансових результатів навіть у підприємств-монополістів. Як стверджують окремі автори [13], в Україні і в Росії «... за останні п'ятнадцять років не з'явилося жодного підприємства, де можна познайомитися з конкретним запровадженням контролінгу в діяльність підприємства і при цьому є конкретні результати підвищення ефективності його діяльності внаслідок запровадження контролінгу». Погодитись із таким твердженням можна лише частково (стосовно України), бо, за наявними даними, в Росії ситуація дещо краща [3].

Цікавою є точка зору практиків на контролінг: «Контролінг – це безперервний моніторинг діяльності підприємства» [4]. Зрозуміло, що такий погляд на контролінг помилковий хоча б тому, що моніторинг – це один з інструментів або підрозділів контролінгу. Проте, саме така точка зору стала в Україні пріоритетною в системі управління корпоративними правами держави на підприємствах з часткою держави (більше 50%) у статутному капіталі. Фактично замість контролінгу здійснюється періодичний моніторинг для фінансового контролю, результати якого недостатньо сильно впливають на діяльність підприємства як об'єкт державного управління.

Підприємства державної форми власності мають свою специфіку функціонування, а саме [5]: 1) державні підприємства створюються і діють у тих сферах, де приватні підприємства є неефективними; 2) у державній власності залишаються ті підприємства, які потребують державної підтримки; 3) у державній власності знаходяться підприємства, які є стратегічними і забезпечують цілісність і безпеку держави; 4) державними є ті підприємства, які відносяться до некомерційного господарювання, тобто надають суспільні та квазисуспільні товари та послуги; 5) на державні підприємства покладені функції, які не спроможні здійснити підприємства інших форм власності, – стратегічна, оздоровча та природоохоронна.

Фінансова діяльність державних підприємств супроводжується багатьма проблемами, що притаманні всьому реальному сектору економіки. Зокрема, нерациональною залишається структура підприємств державної форми власності, що частково є наслідком помилок, допущених під час здійснення приватизації економіки. Значною мірою гальмують розвиток підприємств проблеми продуктивності праці і такі фінансові проблеми, як забезпеченість власним оборотним капіталом, обґрунтованість фінансового планування, неефективність фінансового контролю.

В теперішній час, не дивлячись на велику кількість інформації по фінансовому плануванню і збільшенню кількості кваліфікованих спеціалістів, система планування діяльності на державних підприємствах не позбавлена ряду серйозних недоліків. Так, форми більшості облікових і звітних документів (податкових декларацій, фінансової звітності) не пристосовані для фінансового аналізу, тому вихідну інформацію частіше приходиться збирати із інших джерел. Нерідко при плануванні переважає витратний метод ціноутворення без врахування попиту на продукцію. Це призводить до того, що не проводиться аналіз беззбитковості продажів. Часто загальне планування просто не доводиться до фінансового, тому не дає можливості визначити потребу у фінансуванні діяльності підприємства.

В українських публікаціях висвітлюються різноманітні спроби побудувати більш досконалий фінансовий контролінг [6, 7, 8]. Автор дослідження поділяє ту думку, що в умовах зростаючої конкуренції і стрімкого розвитку технологій успіх діяльності компанії багато в чому залежить від тонкого налаштування внутрішніх корпоративних взаємовідносин, від ефективного регулювання фінансових процесів. *Фінансовий контролінг* орієнтується на функціональну підтримку фінансового менеджменту, що визначає його зміст та основні завдання. Провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості капіталу власників при мінімізації ризику і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства. Для досягнення цієї мети фінансовий контролер вирішує цілий ряд функціональних завдань [8, с. 405].

У класичному розумінні головним завданням діяльності контролера на американських підприємствах є управління прибутком за допомогою бюджетування [9, с. 447]. Для досягнення цих цілей в рамках системи контролінгу повинні бути вирішені наступні основні взаємозв'язані задачі:

- 1) участь у визначенні стратегії компанії, узгодженні корпоративних цілей;
- 2) розповсюдження інформації про вибраний стратегічний напрям усередині компанії;
- 3) участь в розробці і супроводі тактичних рішень для реалізації стратегії;
- 4) розробка і впровадження методів і процедур контролю для визначення успіху в досягненні стратегічних цілей.

Контролінг дозволяє оптимізувати вирішення проблеми: «обмеженість ресурсів – безмежність потреб». Він вирішує позначені вище задачі при застосуванні найзначущих інструментів, а саме:

- 1) міжнародних стандартів фінансової звітності (IFRS);
- 2) моделей створення корпоративної вартості (Shareholder Value);
- 3) системи збалансованих показників (Balanced Scorecard);
- 4) процесно-орієнтоване управління (Activity-based management);
- 5) інструментів управління взаємостосунками із споживачами (Customer relationship management);
- 6) Управління витратами на основі видів діяльності (Activity based costing);
- 7) управління ризиками і змінами (Enterprise risk management / Change management);
- 8) нових підходів до планування (Activity based budgeting / Priority based budgeting / Zero based budgeting);
- 9) інформаційних технологій (IT / IS).

Система звітності. Інформаційне забезпечення в рамках контролінгу припускає використання звітності, що базується на принципах МСФЗ і аналогічних систем (US GAAP або інший GAAP, орієнтований на інтереси інвесторів), оскільки така звітність найбільшою мірою розкриває економічне значення операцій компанії. На більш детальному рівні використовуються додаткові звіти з тим ступенем деталізації і в тих розрізах, які необхідні користувачам усередині компанії.

Фінансовий контролінг застосовує набір методик, спрямованих на вдосконалення облікової політики і управлінської практики підприємства, виходячи з фінансових критеріїв ефективності її функціонування. З його допомогою можуть бути розв'язані наступні традиційні проблеми обліку і управління: платіжна дисципліна; зниження дебіторської заборгованості та управління витратами; визначення прибутковості структурних підрозділів і видів економічної діяльності; забезпеченість оборотними коштами; ефективність фінансових вкладень і позикових засобів; оптимізація податкових відрахувань. В зв'язку з цим контролінг уже не асоціюють ні з контролем, ні з системою управлінського обліку.

Автор дійшов висновку, що нова концепція фінансового контролінгу в механізмі управління фінансами державних підприємств у якості складової має включати *управління продуктивністю* на основі сучасної теорії продуктивності та відповідних удосконалених показників продуктивності.

Розглядаючи питання продуктивності, слід зауважити що, це поняття іноді не зовсім правильно ототожнюють з поняттям продуктивності праці або обладнання. Як правило, при оцінці результатів виробничої діяльності враховуються чисто фізичні показники. В цьому випадку не беруться до уваги чинники, зв'язані з використанням певних операційних стратегій, якістю управління, роллю найважливішого на підприємстві ресурсу – людського. З цієї точки зору, Міжнародною організацією праці (МОП) сформульовано нове розуміння поняття продуктивності, яке більшою мірою враховує не сам процес виробництва, а ступінь і якість його управління. При цьому, людські ресурси розглядаються як головний чинник досягнення високої продуктивності і якісних показників [10, с. 9].

Відповідно до визначення МОП продуктивність необхідно розглядати як певний склад розуму, інтелект прогресу, що виражається в постійному удосконаленні того, що існує: упевненість в можливості зробити сьогодні щось краще, ніж вчора, але гірше, ніж завтра; твердий намір удосконалюватися в існуючій ситуації, незалежно від того, як добре це може виглядати, і незалежно від того, як добре це дійсно може бути; постійна адаптація економічного і соціального життя до умов, що змінюються, безперервні зусилля для вживання нової техніки і нових методів; віра в людський прогрес і потенціал. Принципово важливо

досягти такого розуміння продуктивності на кожному підприємстві, добитися від нього поведінки, що відповідає природі дій для досягнення продуктивності. Модель забезпечення продуктивності зображено на рис. 1.

Таким чином, управління продуктивністю – це процес, що припускає стратегічне і оперативне планування і постійний контроль (контролінг) за ефективним упровадженням систем підвищення продуктивності. Процес управління продуктивністю включає наступні елементи [11]:

- 1) вимірювання і оцінку продуктивності;
- 2) планування контролю і підвищення продуктивності на основі інформації, отриманої в процесі вимірювання і оцінки;
- 3) здійснення заходів контролінгу і підвищення продуктивності;
- 4) вимірювання і оцінка дії цих заходів.

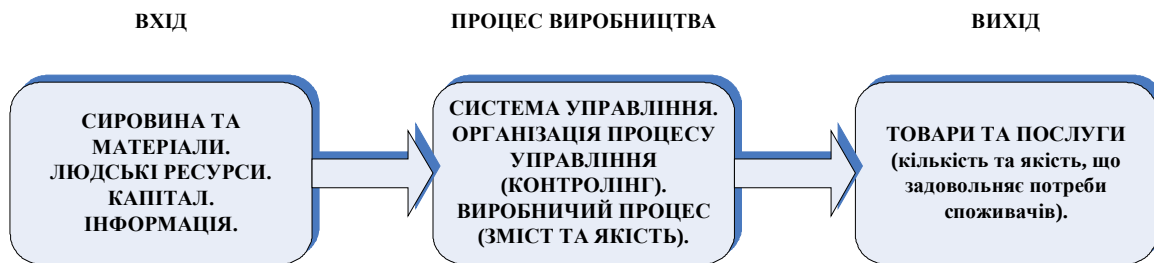


Рис. 1. Модель процесу продуктивності

Теорія управління і теорія експертних оцінок свідчать про те, що не можна ефективно управляти об'єктом, якщо його не вдається вимірювати. Таким чином, базовим аспектом, який слід розглядати в системі управління продуктивністю, є аспект вимірювання і оцінки продуктивності [12].

Ще одна складова фінансового контролінгу підприємств державного сектору економіки, яка потребує постійної уваги органів державного управління, – *оцінка рівня тіньової економіки* шляхом непрямого обчислення вартості товарів (робіт, послуг), яка навмисно завищується або занижується суб'єктами господарювання у статистичній звітності, у відповідності до «Методичних рекомендацій розрахунку рівня тіньової економіки», затверджених наказом Міністерства економіки України від 18.02.2009 № 123 [13]. Відповідно до нової концепції

фінансового контролінгу обчислення рівня тіньової економіки за фінансовим методом має складатися з таких етапів:

- розрахунок зміни частки вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході підприємств (у періоді, що аналізується, до аналогічного періоду попереднього року);
- оцінка впливу зміни співвідношення вихідних-вхідних цін у відповідному виді економічної діяльності;
- розрахунок рівня тіньової економіки (прихованих доходів).

Розрахунок зміни частки вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході підприємств. Цей розрахунок ґрунтується на даних економічної та фінансової звітності підприємств, складених за формою № 2. Припускається, що з метою зменшення суми податків та зборів (обов'язкових платежів) підприємства здійснюють фальсифікацію даних про фінансові результати їх економічної діяльності шляхом збільшення вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, на обсяги тіньової економіки, на яку відповідно зменшується величина валової доданої вартості.

Частка вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході підприємств ($\mathcal{C}_{\pi i}$) розраховується за такою формулою:

$$\mathcal{C}_{\pi i} = \frac{\Pi_i}{B_i}, \quad (1)$$

де Π_i – вартість товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва підприємствами в i -му виді економічної діяльності (тис. гривень);

B_i – валовий дохід підприємств в i -му виді економічної діяльності (тис. гривень).

Оцінка впливу зміни співвідношення вихідних-вхідних цін у відповідному виді економічної діяльності.

Вплив зміни співвідношення вихідних-вхідних цін оцінюється шляхом порівняння індексу вихідних цін на продукцію в i -му виді економічної діяльності ($I_{\text{вух } t \text{ } ij}$) відносно індексу вхідних цін на продукцію в j -му виді економічної діяльності, витрачену на виробництво продукції в i -му виді економічної діяльності ($I_{\text{вх } t \text{ } ij}$), у періоді, що аналізується, до аналогічного періоду попереднього

року і розраховується за такою формулою:

$$\kappa_{it} = \frac{I_{вх\ t\ ij}}{I_{вх\ t\ ij}} (t = 1, \dots, l), \quad (2)$$

де κ_{it} – коефіцієнт визначення зміни співвідношення вихідних-вхідних цін в i -му виді економічної діяльності в періоді, що аналізується;

t – період, що аналізується.

Якщо $\frac{I_{вх\ t\ ij}}{I_{вх\ t\ ij}} > 1$, то ціни на продукцію в i -му виді економічної діяльності

зростають більше, ніж ціни на продукцію в j -му виді економічної діяльності, витрачену на виробництво продукції в i -му виді економічної діяльності. У цьому разі збільшується частка валової доданої вартості у валовому доході підприємств в i -му виді економічної діяльності.

Якщо $\frac{I_{вх\ t\ ij}}{I_{вх\ t\ ij}} < 1$, має місце збільшення цін на продукцію в j -му виді економічної діяльності, витрачену на виробництво продукції в i -му виді економічної діяльності.

У цьому разі зменшується частка валової доданої вартості у валовому доході підприємств в i -му виді економічної діяльності.

Індекс вхідних цін на продукцію в j -му виді економічної діяльності, витрачену на виробництво продукції в i -му виді економічної діяльності, розраховується за такою формулою:

$$I_{вх\ ij} = \overset{m}{\underset{j=1}{\text{a}}} (I_{jt} \cdot \frac{A_{ji}}{100}) (i = 1, \dots, n; j = 1, \dots, m), \quad (3)$$

де I_{jt} – індекс цін в j -му виді економічної діяльності в періоді, що аналізується, до аналогічного періоду попереднього року;

A_{ji} – частка витрат продукції в j -му виді економічної діяльності на виробництво продукції в i -му виді економічної діяльності.

озрахунок рівня тіньової економіки (прихованих доходів). Рівень тіньової економіки (прихованих доходів) підприємств у країні в цілому в періоді, що аналізується ($T_{\phi y\ t}$), розраховується за такою формулою:

$$T_{\phi y\ t} = T_{\phi t0} + \Delta \mathcal{Q}_{\Pi\ t} \cdot 100, \quad (4)$$

де $T_{\phi t0}$ – рівень тіньової економіки в базовому періоді, розрахований за методом «витрати населення – роздрібний товарооборот»;

$\Delta \mathbf{Q}_{\Pi t}$ – зміна рівня тіньової економіки для підприємств у країні в цілому в періоді, що аналізується.

Зміна рівня тіньової економіки для підприємств у країні в цілому в періоді, що аналізується ($\Delta \mathbf{Q}_{\Pi t}$), розраховується за такою формулою:

$$\Delta \mathbf{Q}_{\Pi t} = \mathbf{Q}_{\Pi t} - \mathbf{Q}_{\Pi t-1} \quad (t = 1, \dots, l), \quad (5)$$

де $\mathbf{Q}_{\Pi t}$ – частка вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході всіх підприємств у країні в цілому в періоді, що аналізується;

$\mathbf{Q}_{\Pi t-1}$ – частка вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході всіх підприємств у країні в цілому в аналогічному періоді попереднього року.

Рівень тіньової економіки (прихованих доходів) для підприємств у відповідному виді економічної діяльності у періоді, що аналізується ($T_{\phi ti}$), розраховується за такою формулою:

$$T_{\phi ti} = T_{t0i} + \Delta T_{\phi ti} \cdot 100, \quad (6)$$

де T_{t0i} – рівень тіньової економіки для підприємств в i -му виді економічної діяльності в базовому періоді;

$\Delta T_{\phi ti}$ – зміна рівня тіньової економіки для підприємств в i -му виді економічної діяльності в періоді, що аналізується.

Зміна рівня тіньової економіки для підприємств у відповідному виді економічної діяльності у періоді, що аналізується ($\Delta T_{\phi ti}$), розраховується за такою формулою:

$$\Delta T_{\phi ti} = \mathbf{Q}_{\Pi ti} - \mathbf{Q}_{\Pi (t-1)i} \cdot \kappa_{\phi ti}, \quad (7)$$

де $\mathbf{Q}_{\Pi ti}$ – частка вартості товарів, робіт і послуг, використаних у процесі виробництва, у валовому доході підприємств в i -му виді економічної діяльності в періоді, що аналізується;

$\mathbf{Q}_{\Pi (t-1)i}$ – частка вартості товарів, робіт і послуг, використаних у про-

цесі виробництва, у валовому доході підприємств в i -му виді економічної діяльності в аналогічному періоді попереднього року;

κ_{it} – коефіцієнт визначення зміни співвідношення вихідних-вхідних цін в i -му виді економічної діяльності в періоді, що аналізується.

Альтернативним є обчислення рівня тіньової економіки за електричним(енергетичним) методом. Автор пропонує на рівні підприємства використовувати не індекс зміни ВВП, а індекс зміни чистого доходу (виручки) від реалізації продукції (робіт, послуг). Рівень тіньової економіки за електричним методом ($T_{Et(t0)}$) визначається шляхом порівняння рівня тіньової економіки в періоді, що аналізується, та базовому періоді і розраховується за такою формулою:

$$T_{Et(t0)} = \frac{I_{Et(t0)} - I_{чд\ t(t0)}}{I_{чд\ t(t0)}} \cdot 100, \quad (8)$$

де $I_{Et(t0)}$ – індекс зміни внутрішнього споживання електроенергії в періоді, що аналізується, до базового періоду;

$I_{чд\ t(t0)}$ – індекс зміни чистого доходу (виручки) у періоді, що аналізується, до базового періоду;

t – період, що аналізується;

$t0$ – базовий період, у якому індекс зміни внутрішнього споживання електроенергії (I_{Et0}) та індекс зміни чистого доходу (виручки) ($I_{чд\ t0}$) дорівнюють одиниці. За базовий період може бути прийнятий, наприклад, 2004 рік.

Індекс зміни чистого доходу (виручки) у періоді, що аналізується, до базового періоду ($I_{чд\ t(t0)}$) розраховується за такою формулою:

$$I_{чд\ t(t0)} = \prod_{t=2004}^t \frac{I_{чд\ t}}{I_{чд\ t-1}}, \quad (9)$$

де $I_{чд\ t}$ – індекс зміни чистого доходу (виручки) у періоді, що аналізується;

$I_{чд\ t-1}$ – індекс зміни чистого доходу (виручки) в аналогічному періоді попереднього року.

Зокрема, у Рекомендаціях щодо складання фінансового плану підприємс-

тва та звіту про його виконання, підготовки пояснювальних записок до них на 2010 рік передбачено збільшення статей собівартості реалізованої продукції (товарів, робіт та послуг), де виділено витрати на паливо та на електроенергію, що забезпечує впровадження авторської пропозиції щодо запровадження електричного методу виявлення тіньової економіки на підприємствах державного сектору економіки. Проте відповідні зміни не внесені у форму №2 «Звіт про фінансові результати» (у крайньому випадку за I кв. 2010 р.).

Висновки:

1. Концепція фінансового контролінгу в механізмі управління підприємствами державного сектору економіки повинна враховувати наступні положення: 1) контролінг має стати організацією фінансової функції на підприємстві; 2) необхідно забезпечити зворотний зв'язок між контролінгом, результатами моніторингу, та об'єктом управління або механізмом автоматичного регулювання фінансових процесів на підприємстві; 3) провідною метою фінансового контролінгу є орієнтація управлінського процесу на максимізацію прибутку та вартості державного капіталу при мінімізації бізнес-ризиків і збереженні ліквідності та платоспроможності підприємства; 5) концепція фінансового контролінгу в механізмі управління фінансами державних підприємств у якості головної складової має включати управління продуктивністю факторів на основі сучасної теорії та відповідних удосконалених показників продуктивності. Ця складова фактично забезпечує зростання ефективності використання фінансових ресурсів, переводить проблему у практичну площину; 6) важливою складовою фінансового контролінгу на підприємствах державного сектору економіки має стати оцінка рівня тіньової економіки шляхом непрямого обчислення вартості товарів (робіт, послуг), яка навмисно завищується або занижується суб'єктами господарювання у статистичній звітності.

2. Управління продуктивністю – це процес, що припускає стратегічне і оперативне планування і постійний контроль за ефективним впровадженням систем підвищення продуктивності. Процес управління продуктивністю включає наступні елементи: 1) вимірювання і оцінка продуктивності факторів виробництва; 2) планування контролю і підвищення продуктивності на основі інформації, отриманої в процесі вимірювання і оцінки; 3) здійснення контролінго-

вих заходів щодо підвищення продуктивності факторів; 4) вимірювання і оцінка результативності цих заходів.

Список літератури: 1. Шульга Н.П. Банківський контролінг: теорія, методологія, практика. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2004. – 326 с. 2. Шульга Н.П. Контролінг як сервісна підтримка управління банком // Торгівля і ринок України: Зб. наук. пр. з проблем торгівлі і громад. харчування Донецького держ. ун-ту економіки і торгівлі. – Вип. 19. – Т. 2. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2005. – С. 134–141. 3. Шэффер У. Должен ли контроллинг выполнять функцию контроля? // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 5. – С.62-67. 4. Юсупова С.Я. Контроллинг и управление персоналом. / Уткин Э.А., Музаев А.А./ М.: Изд.Ричард Кеш Паблишерс, 2007. 5. Diewert, Erwin W. (1992), «Fisher Ideal Output, Input, and Productivity Indices Revisited», The Journal of Productivity Analysis, Vol. 3. 6. G. Bennett III Stewart. The Quest for Value: A Guide for Senior Managers. –NY: Harper Business, 1991. –781 p. 7. Gullickson W, Harper M.J. Multifactor Productivity in 20 U.S. Manufacturing Industries, 1949-83 // Monthly La-bor Review, Vol. 110, 1987, pp. 18-28. 8. Hagerty, Michael R., James M. Carman, and Gary J. Russell. "Estimating Elasticities with PIMS Data. // Journal of Marketing Research. February 1988. 9. Jorgenson, Dale (1996), «Empirical Studies of Depreciation», Economic Inquiry, Vol. 34, pp. 24-42. 10. Jorgenson, Dale and Zvi Griliches (1967), «The Explanation of Productivity Change», Review of Economic Studies 34. 11. Küpper, H.-U., Weber, J., Zünd, A. (1990), «Zum Verständnis und Selbstverständnis des Controlling – Thesen zur Konsensbildung», Zeitschrift für Betriebswirtschaft (ZfB), Vol. 60 No.3, pp.281-293. 12. Pokrovskii, V.N. Energy in the theory of production // Energy, Jun 2003, Vol. 28 (8), pp. 769-788. 13. Пич Г. Уточнение содержания контроллинга как функции управления и его поддержки / Г.Пич, Э.Шерм // Проблемы теории и практики управления. – 2001. – № 3. – С.102-107.

Надійшла до редколегії 25.03.11

УДК 336.143.21

І.Ю. КЛІТЕНКО, аспірантка, ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ РОЗВИТКУ ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВНОГО КАЗНАЧЕЙСТВА УКРАЇНИ В УМОВАХ ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ КОШТАМИ

Стаття присвячена функціям органів Державного казначейства України при обслуговуванні місцевих бюджетів. Автором проведено аналіз та систематизовано функції Держказначейства за різними критеріями, запропоновано розширення функцій та повноважень казначейських органів при управлінні тимчасовими вільними коштами місцевих бюджетів, які акумулюються на єдиному казначейському рахунку.

Ключові слова: функції Державного казначейства України, тимчасово вільні кошти місцевих бюджетів, єдиний казначейський рахунок.

The article is devoted the functions of organs of the State treasury of Ukraine at maintenance of local budgets. An author is conduct an analysis and the functions of State treasury are systematized after different criteria, it is offered expansion of functions and plenary powers of treasury organs at management of local budgets which are accumulated on the unique treasury account temporal free facilities.

Keywords: functions of the State treasury of Ukraine, temporally free facilities of local budgets, unique treasury account.

Стаття посвящена функциям органов Государственного казначейства Украины при обслуживании местных бюджетов. Автором проведен анализ и систематизирована функции Госказначейства за разными критериями, предложено расширения функций и полномочий казначейских органов при управление временными свободными средствами местных бюджетов, которые аккумулируют на едином казначейском счете.

Ключевые слова: функции Государственного казначейства Украины, временно свободные средства местных бюджетов, единый казначейский счет.

Вступ. В умовах державних перетворень, ринкових трансформаційних процесів в Україні та надання органам місцевого самоврядування більшої самостійності у реалізації поставлених перед ними соціальних та економічних проблем перед Державним казначейством України все більше постають завдання пошуку та реалізації нових методик управління наявними грошовими потоками місцевих бюджетів, які б забезпечували перш за все ефективне управління бюджетами, зі збереження головних принципів: ефективності, прозорості, справедливості та цільового спрямування.

Аналіз існуючих досліджень та публікацій. Визначення невирішених завдань. Проаналізувавши коло літературних джерел було встановлено, що значний внесок у дослідження функцій органів державного казначейства здійснили ряд науковців. В своїй роботі С.О. Булгакова, Л.В. Єрмошенко та Н.І. Сушко визначають 15 функцій [2, с. 233-235], але найпоширеніше науковці зазначають декілька основних функцій. Так, С.І. Юрій визначає 4 функції: касове виконання державного та місцевих бюджетів; впровадження нормативно-правової бази; здійснення загального керівництва органами державного казначейства; забезпечення функціонування програмно-технічних та інформаційних комплексів [3, с. 224-226]. Валентієва О.В. та Фещенко А.І. визначають 5 основних функцій: обслуговуюча, керуюча, розподільча, облікова та контролююча [4, с. 79]. Кондратюк С.Я. виділяє 4 напрями діяльності органів Держказначейства: операції з коштами державного та місцевого бюджетів; розрахунково-касове обслуговування розпорядників та одержувачів коштів; фінансовий контроль бюджетних повноважень; бухгалтерський облік та складання звітності про виконання державного та місцевих бюджетів [5, с. 17-19]. Стоян В.І. – 5 функцій, одна з яких – управління бюджетними потоками держави, яка на його погляд «стала можливою через консолідацію фінансових ресурсів держави на єдиному казначейському рахунку» [6, с. 23-24]. Л. Панкевич зазначає 6 основних функцій, зокрема виділяє як самостійну функцію – здійснення фінансування видатків Державного бюджету [7, с. 211], а Л.І. Штригель – 8, окремо підкреслюючи функцію – управління коштів позабюджетних фондів [8, с. 64-65].

При цьому вченими висвітлюються загальні функції органів Державного казначейства України та функції, які виникають при виконанні Державного бюджету. Функціям органів Державного казначейства при обслуговуванні місцевих бюджетів було приділено мало уваги та, на нашу думку, функції органів Державного казначейства України мають орієнтуватися на зростання ефективного управління коштами місцевих бюджетів в умовах їх обмеженості.

Метою статті є визначити місце і роль органів казначейства у бюджетному процесі, зокрема у процесі виконання місцевих бюджетів, та розробити пропозиції щодо вдосконалення казначейського обслуговування місцевих бюджетів з урахування трансформаційних процесів.

Для досягнення поставленої мети визначено наступні завдання:

- дослідити функції органів Державного казначейства України при обслуговуванні місцевих бюджетів за доходами та видатками;
- систематизувати за різноманітними критеріями функції Державного казначейства України при виконанні місцевих бюджетів;
- вивчити проблемні аспекти та запропонувати впровадження нових напрямів діяльності Держказначейства України в процесі обслуговування місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу. Відповідно до ст. 43 Бюджетного кодексу України при виконанні державного бюджету і місцевих бюджетів застосовується казначейське обслуговування бюджетних коштів на основі ведення єдиного казначейського рахунку.

Казначейське обслуговування бюджетних коштів передбачає:

- 1) розрахунково-касове обслуговування розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, а також інших клієнтів;
- 2) контроль за здійсненням бюджетних повноважень при зарахуванні надходжень бюджету, взятті бюджетних зобов'язань розпорядниками бюджетних коштів та здійсненні платежів за цими зобов'язаннями;
- 3) ведення бухгалтерського обліку і складання звітності про виконання бюджетів з дотримання національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку;
- 4) здійснення інших операцій з бюджетними коштами [1].

Перехід на казначейське обслуговування місцевих бюджетів відбулось поступово у 2002-2005 роках, при цьому основними засадами переходу було посилення контролю за рухом коштів місцевих бюджетів, своєчасне попередження їх нецільового використання, впровадження нових засад управління бюджетними зобов'язаннями та сприяння виконання бюджетної політики органів місцевого самоврядування.

Отже, на підставі аналізу кола літературних джерел [5; 6; 8; 9; 10] можна сказати, що перед казначейством при обслуговуванні місцевих бюджетів постають різноманітні завдання.

Зокрема ці завдання можна систематизувати за різними критеріями, які взаємозалежні та доповнюють друг друга, та реалізуються завдяки функціям, покладеним на казначейську систему виконання бюджетів (рис. 1).

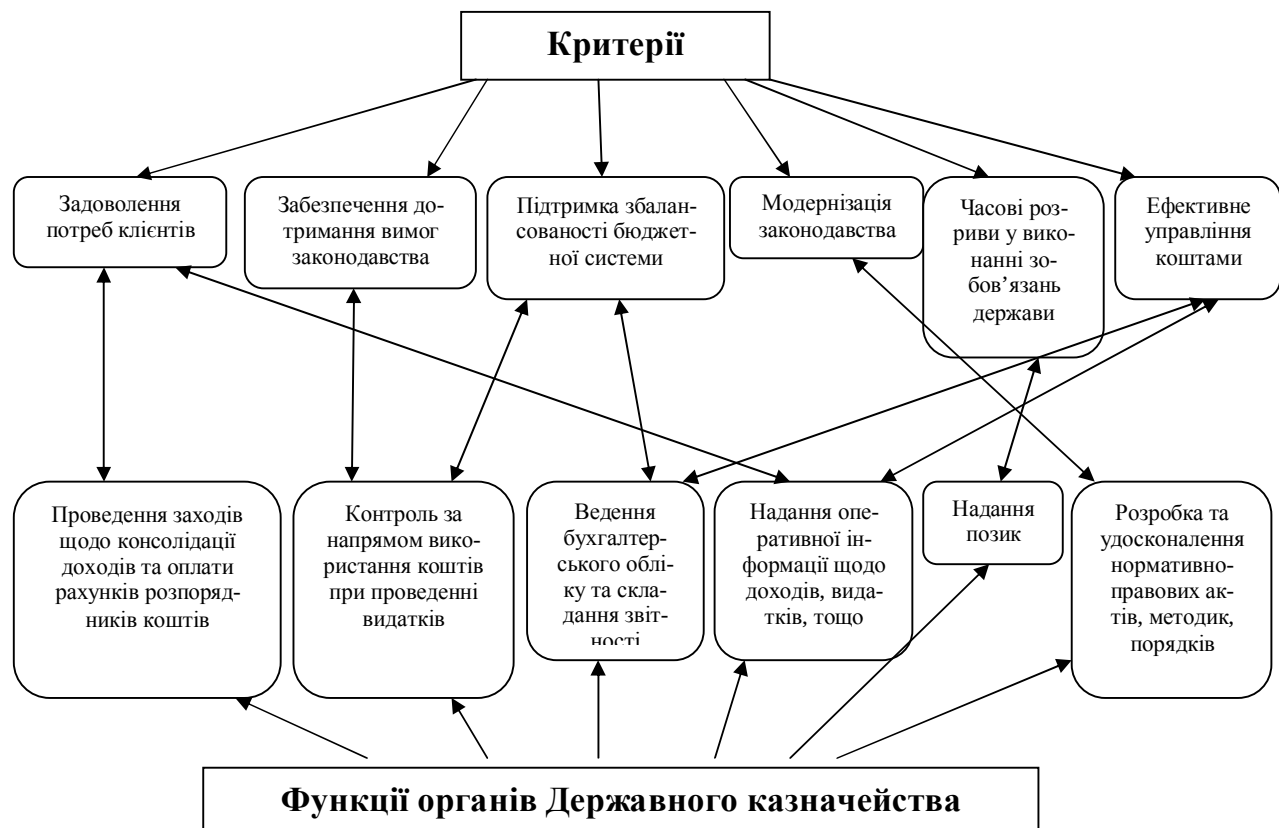


Рис.1 Зв'язок функцій, виконуваних Держказначейством, та критеріїв відбору [розроблено автором].

На нашу думку, критерій «ефективне управління коштами» не реалізується повною мірою через покладені на казначейство функції. На сьогодні, існує

ють майже всі важелі виконання покладених завдань. Так, на підставі щоденного оборотно-сальдового балансу за рахунками та іншої оперативної інформації, яку можна отримати в on-line режимі Державне казначейство має змогу приймати управлінські рішення щодо ефективного проведення фінансових операцій за коштами місцевих бюджетів.

Відповідно до напрямів діяльності органів Державного казначейства України при обслуговуванні місцевих можна визначити функції Держказначейства наступним чином:

Розрахунково-касова функція. При виконанні даної функції перед органами Держказначейства постають завдання із відкриття рахунків для зарахування податків, зборів та інших обов'язкових платежів у розрізі видів надходжень, здійснення розподілу та перерозподілу платежів між рівнями місцевих бюджетів, повернення надлишкових або помилково сплачених платежів до місцевих бюджетів, відкриття рахунків розпорядникам коштів місцевих бюджетів для проведення видаткової частини бюджетів, безпосереднього проведення платіжних доручень розпорядників коштів, проведення інших операцій з коштами.

Контрольна функція. На сам перед контрольна функція спрямовується проводитись при казначейському виконанні за видатками, зокрема на етапі реєстрації зобов'язань та фінансових зобов'язань розпорядників бюджетних коштів (попередній контроль) та процесі оплати рахунків розпорядників бюджетних коштів (поточний контроль). Але й при виконанні інших завдань органи Державного казначейства постійно проводять поточний контроль. Так, при обслуговуванні бюджетів за доходами проводиться контроль за вірністю зарахування, розподілу та перерозподілу надходжень місцевих бюджетів, постійно проводяться заходи щодо правильності складання розпорядниками коштів фінансової та бухгалтерської звітності відповідно до національних стандартів (положень).

Облікова функція. Дана функція виконується на етапі ведення бухгалтерського обліку, складання та узагальнення фінансової звітності про виконання місцевих бюджетів.

Управлінська функція. Оперативне надання інформації щодо сум надходжень та сум видатків по кожному бюджету за кожним джерелом надходжень та кодів економічної класифікації видатків, надання фінансовим органам та розпорядникам коштів виписок з рахунків для обліку руху коштів відповідних місцевих бюджетів, іншої оперативної інформації.

Стабілізаційна функція. До компетенції органів Державного казначейства України при виконанні зазначеної функції входять при необхідності та за зверненням місцевих бюджетів надання за рахунок коштів ЄКР короткотермінових позичок на покриття тимчасових касових розривів, що виникають при тимчасовій нестачі грошових активів місцевих для покриття першочергових видатків за захищеними напрямками видатками, та середньострокових позик (при невиконанні прогнозованих доходів місцевих бюджетів що враховуються під час визначення обсягів міжбюджетних трансфертів). В даному напрямку роботи казначейство стало працювати з 2006 року. Але найпоширеніше надання позичок, особливо короткотермінових, можна спостерігати у останні роки (2008-2010 рр.), з появою фінансової кризи та тимчасовою нестачею фінансових ресурсів у місцевих бюджетів. На сьогодні спостерігається тенденція постійного зростання попиту на запозичення дешевих та швидких грошей місцевими органами самоврядування на покриття розривів, які з'являються особливо у період виплат заробітної плати та оплати рахунків по комунальним послугам.

Нормативно-творча функція. При виконанні всіх вище перелічених функцій на всіх рівнях органів Держказначейства безпосередньо проводиться розробка та впровадження нормативних документів, які регулюють виконання бюджетів за доходами та видатками, складання фінансової звітності, відповідно до національних стандартів та положень.

Поза уваги залишається одна функція, яка останній час активно обговорюється науковцями – це функція управління коштами єдиного казначейського рахунку. При цьому, на нашу думку, буде справедливо запровадити окреме управління коштами місцевих бюджетів, які акумулюються на єдиному казначейському рахунку, що дасть органам місцевого самоврядування оперативно отримати додатковий прибуток та реалізувати виконання повною мірою вищезгаданого критерію «ефективне управління коштами». При умові наявності від-

повідних нормативних актів та щоденного вільного залишку територіальні органи разом із Національним банком України, можуть здійснювати швидко та оперативно операції на фінансовому ринку. На нашу думку, дану функцію можна зазначити як **оптимізаційна**, оскільки при виконанні зазначеної функції органи Державного казначейства України дадуть змогу забезпечити оптимально ефективне управління грошовими потоками місцевих бюджетів.

За формою функції Державного казначейства України можна поділити на класичні та неокласичні.

Виходячи з вище викладеного та в залежності від напрямів обслуговування місцевих бюджетів всі виконуванні функції органами Державного казначейства України можна систематизувати наступним чином (таблиця 1).

Таблиця 1 – Функції органів Державного казначейства при обслуговуванні місцевих бюджетів*

Функції за формою	Функції відповідно напрямів діяльності	При казначейському обслуговуванні за	
		доходами	видатками
Класичні	розрахунково-касова	+	+
	контрольна	+	+
	облікова	+	+
	управлінська	+	+
	нормативно-творча	+	+
Неокласичні	стабілізаційна	+	+
	оптимізаційна	+	

*розроблено автором

Таким чином, головне завдання, яке постає перед органами Державного казначейства при обслуговуванні місцевих бюджетів на сучасному етапі, є розробка заходів та методів, які підвищать ефективність управління бюджетним коштом. Зокрема реалізація комплексних дій щодо управління залишками коштів, які акумулюються на різних рівнях місцевих бюджетів: від котлових рахунків до рахунків розпорядників коштів місцевих бюджетів, та прийняття відповідних нормативних актів, які нададуть змогу реалізувати все на практиці.

Висновки. За результатами проведеного дослідження автором було проаналізовано та систематизовано функції органів Державного казначейства України при обслуговуванні місцевих бюджетів за різними критеріями. Запропоновані нові напрями діяльності Державного казначейства України, виходячи

з останніх тенденцій наповнення дохідної частини місцевих бюджетів, та зважаючи на основні завдання органів місцевого самоврядування – виконання соціальної функції.

Список літератури: 1. Бюджетний кодекс України: із змінами та допов. від 08.07.2010 № 2456 – VI: (Відповідає офіц. текстові) – К.: Алерта; КНТ; ЦУЛ, 2010. – 110 с. 2. Казначейська система виконання бюджету: Підручник / С.О. Булгакова, Л.В. Єрмошенко, Н.І. Сушко та ін. / За ред. С.О. Булгакової. – 2-ге вид., переробл. та допов. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 417с. 3. Юрій С.І., Стоян В.І., Мац М.Й., Казначейська система: Підручник. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 590 с. 4. О.В. Валентієва, А.І. Феценко. Роль казначейської системи в контексті навчальних програм. // Вчені записки університету "Крок" [Текст]: [зб. наук. праць] / ВНЗ "Університет економіки та права "Крок"; [редкол.: З.М. Борисенко та ін.]. – К.: Ун-т "КРОК", 1997. – Вип. 18, т. 1 : в 4-х т.: за матеріалами Міжнар. наук.-практ. конф. "Виклики та потреби бізнесу ХХІ століття". – 2008. – С.77-82. 5. С.Я. Кондратюк. Послуги Державного казначейства: сутність і тенденції розвитку. // Фінанси України. – 2005. – № 1. – С.16-24. 6. В.І. Стоян Управління фінансовими ресурсами у системі казначейства. // Фінанси України. – 2006. – № 7. – С.21-29. 7. Л. Панкевич. Державне казначейство: від контролю до оптимізації розподілу фінансових ресурсів. // Регіональна економіка. – 1999 р. – № 1. – С.210-215. 8. Л.І. Штригель. Розвиток казначейської системи виконання Державного бюджету в Україні. // Актуальні проблеми державного управління, педагогіки та психології [зб. наук. праць] / Херсонський національний технічний університет. – 2008. – №1. – С.64-68. 9. В.М. Русін. Проблеми казначейського обслуговування бюджетів та шляхів їх вирішення. // Наука й економіка. – 2008 р. – №3(11). – С. 65-69. 10. Г.А. Семенов, Л.А. Чорна. Управління використання бюджетних коштів за допомогою казначейської системи України. // Вісник Донецького національного університету, серія В: Економіка і право. – 2009 р. – №1. – С.337-341.

Надійшла до редколегії 25.03.11

УДК 336.76

Д.В. КОРОБКОВ, к.е.н., НТУ «ХПІ», Харків,
А.В. СОТНИКОВ, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНОГО УПРАВЛІННЯ

У статті наведено аналіз сучасних методів оцінки ефективності управління компаніями в межах концепції вартісно-орієнтованого управління. Розглянуто та обґрунтовано можливості використання методів вартісно-орієнтованого управління у вітчизняних компаніях з використанням поправочних коефіцієнтів.

В статье приведен анализ современных методов оценки эффективности управления компаниями в рамках концепции стоимостного управления. Рассмотрены и обоснованы возможности использования методов стоимостного управления в отечественных компаниях с использованием поправочных коэффициентов.

The article presents analysis of current methods of evaluating the effectiveness of management companies within the conception of cost-oriented management. A and substantiates the possibility of using the value to management-oriented domestic companies using correction factor.

Управління вартістю у сучасних умовах ведення бізнесу та пошуку інвестицій та капіталовкладень є дуже важливим завданням, тому що воно дозволяє оцінити ефективність діяльності компанії як у короткостроковому, так і в дов-

гостроковому періоді. Серед безлічі концепцій управління особливе місце займає підхід, що отримав назву: «управління, яке орієнтоване на створення вартості» – VBM (Value Based Management).

Ця концепція, орієнтована на покращення стратегічних та оперативних рішень на всіх рівнях компанії за рахунок концентрації зусиль її менеджменту на ключових факторах вартості. Слід відмітити, що головна функція цієї концепції – це максимізація вартості. Вартість компанії визначається дисконтованими грошовими потоками, а нова вартість буде створюватися у випадку якщо економічна віддача від капіталу буде більшою ніж витрати по його залученню. Враховуючи той факт, що вітчизняні компанії при побудові ефективної системи менеджменту орієнтуються на методики, які успішно зарекомендували себе у розвинутих країнах, розгляд методів вартісно-орієнтованого управління та обґрунтування можливості їх використання у діяльності українських компаній набуває особливої актуальності.

Теоретичну і методичну основу дослідження цього питання, на прикладі широко відомої концепції EVA, склали фундаментальні роботи зарубіжних фахівців у сфері корпоративних фінансів, оцінки вартості та управління вартістю компанією. Серед класичних робіт у галузі дослідження управління вартістю компанією слід виділити праці А. Раппапорта, Ж. Петті, Т. Коупленда, Т. Коллера і Д. Мурріна. З праць, присвячених концепції EVA, в першу чергу, слід відзначити роботу її автора Б. Стюарта «The Quest For Value: a Guide for Senior Managers» [6], а також книгу Д. Янга і С. О'Бірна «EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation» [10]. Серед робіт, в яких розглядаються результати впровадження EVA на практиці, варто виділити роботи С. Вивера, Г. Біддл і Р. Боуена.

Перераховані вище автори, вивчали можливості використання концепції EVA в діяльності західних компаній, які знаходяться у розвинутих країнах. Що ж стосується російських та вітчизняних умов ведення бізнесу, то концепція EVA розглядається в роботах І. В. Івашковської, Д. Л. Волкова, Д. Степанова, Д. Янгеля, А. Полуектова, О. Щербакової, А. Рассказова, Д. Просянкін та ін. В цих роботах розглядалися основні методики, які успішно використовувалися у закордонних країнах та проблеми їх застосування у вітчизняній практиці.

Отже, вартісно-орієнтований підхід відображає валичезний стрибок в ідеології оцінки вартості компанії та прийнятті управлінських рішень. Найважливішою метою фінансових менеджерів стає максимізація вартості компанії, а головною відмінною рисою корпоративного управління – націленість у майбутнє.

Великою проблемою вартісно-орієнтованого управління у вітчизняній практиці є складність застосування розроблених закордонних методик. Дуже часто українські аналітики не зовсім уважно розглядають і застосовують основні припущення цих методик. Тому метою даної статті є аналіз основних моделей вартісно-орієнтованого управління та облік не фінансових факторів, при їх розгляді, які прямо чи опосередковано здатні оказувати вплив на розрахункову величину вартості компанії.

Під час розвитку вартісно-орієнтованого управління з'явився цілий ряд показників (на основі деяких з них в подальшому були створені навіть системи управління: наприклад, EVA та EVA-based management), відбиваючих процес створення вартості. Найвідоміші з цих показників це – EVA, MVA, SVA, CVA та CFROI. Слід відзначити, що за допомогою моделей вартісно-орієнтованого управління, можна планувати приріст вартості, аналізувати стратегічні рішення і оперативно контролювати процес нарощення вартості. При цьому можуть використовуватися показники економічного прибутку в абсолютному вираженні, певні відносні показники, а також їх комбінації [11].

Так, метод ринкової доданої вартості (Market Value Added, MVA) – один з найпоширеніших методів, призначених для оцінки вартості компанії. В якості критерію створення вартості даний метод розглядає ринкову капіталізацію та ринкову вартість боргів компанії. Але, слід відмітити, що використання MVA ускладнено рядом наступних причин:

- відповідно до сучасних правил бухгалтерського обліку нематеріальні активи компанії (товарні марки, ліцензії, бренд компанії, її репутація, спеціалісти тощо) залишаються неврахованими або обліковуються за вартістю, яка не відповідає ринковим умовам. В той же час, на думку авторів, ринкова капіталізація компанії багато в чому залежить від оцінок величин саме цих показників;

- як правило, активи враховуються у балансі за ціною їх придбання. В той же час, якщо актив придбаний кілька років тому, ймовірна ситуація, коли його первісна вартість може не відповідати його поточної ринкової вартості;

- менеджери компанії можуть здійснювати маніпулювання певними значеннями, які відображаються у вітчизняних формах бухгалтерської звітності, з метою підвищення розрахункового значення MVA [9].

Одна з головних цілей вартісно-орієнтованого управління, є сприяння довгостроковому розвитку компанії через координацію прийняття стратегічних рішень та мотивація менеджменту. Це пов'язано з тим, що вартість компанії визначається сумою майбутніх грошових потоків. Саме тому в практиці управління вартістю виник цілий ряд альтернативних моделей, що усувають недоліки показника MVA, але при цьому мають ряд інших недоліків.

Одним з найбільш відомих і поширених показників, призначених для оцінки вартості компанії, є економічна додана вартість (Economic Value Added, EVA). Даний показник є досить простим у розрахунку, але він дозволяє оцінювати як вартість компанії в цілому, так і окремих її підрозділів. Показник EVA характеризує з фінансової точки зору якість прийнятих управлінських рішень. Коли величина EVA позитивна і спостерігається позитивна динаміка цього значення, можна зробити висновок про те, що бізнес компанії збільшує багатство акціонерів, тоді, як від'ємне значення та негативна динаміка EVA свідчить про його зменшення і неефективність діяльності менеджменту.

Концепція EVA часто використовується західними компаніями як інструмент вимірювання ефективності підрозділів замість чистого прибутку. Це пов'язано з тим, що економічна додана вартість враховує не тільки кінцевий результат (розмір отриманого прибутку), але і те, якою «ціною» він був отриманий (який обсяг капіталу на це був витрачений) [6].

На думку авторів, особливо слід відзначити, що показник EVA і показник MVA мають між собою міцний взаємозв'язок. Так, наприклад, вартість бізнесу дорівнює сумі приведеній вартості очікуваної в майбутньому EVA та величини інвестованого капіталу. При цьому збільшення економічної доданої вартості за звітний період може призвести до зниження вартості компанії. Це може відбутися з кількох причин:

- збільшення EVA у звітному періоді може бути пов'язане зі зростанням ризику, що відіб'ється в майбутній вартості інвестованого капіталу (як власного, так і позикового). Таким чином, справжня вартість усіх майбутніх значень EVA може зменшуватися, навіть при зростанні EVA в одному з періодів;

- зростання EVA в будь-якому періоді може бути викликана чинниками, які мають негативний вплив в довгостроковій перспективі. Так скорочення деяких витрат призведе до збільшення показника у короткостроковій перспективі, а у довгостроковій перспективі такий підхід може призвести до послаблення конкурентних переваг компанії і призведе до зниження майбутнього значення EVA [11, 12, 6].

Також необхідно відзначити, що як для кредитно-фінансових установ, де існує режим резервування капіталу, так і для новостворених компаній з важко прогнозованими майбутніми грошовими потоками показник EVA мало придатний. Таким чином, підхід до побудови системи управління вартістю на основі економічної доданої вартості не може повністю усунути недоліки та обмеження показника MVA, тому більш придатними, з позиції розгляду цього питання, виглядають показники, котрі враховують майбутні грошові надходження.

Ще один метод оцінки, який використовується в рамках управління вартістю компанії, – це метод акціонерної доданої вартості (Shareholder Value Added, SVA). Автором метода SVA є Альфред Раппапорт. Він визначав акціонерну додану вартість як приріст між двома показниками – вартістю акціонерного капіталу після вчинення певної операції та вартістю того ж капіталу до здійснення цієї операції. Пізніше з'явилося ще одне визначення показника SVA: акціонерна додана вартість – це прирощення між розрахунковою вартістю акціонерного капіталу (наприклад, методом дисконтованих грошових потоків) і його балансовою вартістю.

Як будь-який показник, що базується на концепції залишкового доходу і використовується в рамках управління вартістю компанії, SVA виходить з припущення про те, що створення доданої вартості для акціонерів (позитивна величина SVA) відбувається в той момент, коли рентабельність нових інвестицій компанії перевершує середньозважені витрати на капітал ($ROIC > WACC$). При цьому важливою умовою є те, що будь-які дії менеджерів компанії повинні бу-

ти спрямовані на отримання додаткової вигоди для власників компанії, яка фактично визначається приростом її акціонерного капіталу. Але основним недоліком моделі SVA є трудомісткість розрахунків і складності, що виникають при прогнозуванні грошових потоків [1, 4].

Використання SVA в рамках управління вартістю, на відміну від грошового потоку, дає можливість зрозуміти, наскільки ефективними були вчинені інвестиції, притому, що розподіл суми доданої вартості по роках різна. Ще одним важливим моментом при розрахунку показника SVA є також факт обліку вартості, доданої новими інвестиціями в тому ж році, коли ця інвестиція була здійснена [1].

На думку авторів, слід відмітити, що на відміну від методу EVA, при використанні показника SVA найбільший акцент робиться на чітке визначення періоду конкурентних переваг. У випадку довгострокової перспективи, розрив між ROIC і WACC призведе до того, що в галузі, в якій діє підприємство, загостриться конкуренція. У свою чергу, це призведе до падіння рентабельності інвестицій. Таким чином, процес створення доданої вартості не нескінченний і обмежується періодом конкурентних переваг галузі і компанії.

Ігнорування грошових потоків – недолік, властивий показнику EVA, який усувається при розрахунку показника рентабельності грошових потоків від інвестицій (Cash Flow Return on Investment, CFROI).

Таким чином, ще однією перевагою даного показника над іншими показниками є те, що грошові потоки, генеровані існуючими та майбутніми активами, і початкові інвестиції виражаються в поточних цінах, тобто враховується фактор інфляції [8].

Але, як і всі розглянуті моделі, показник CFROI має ряд недоліків. Одним з головних недоліків даної моделі є те, що результат розрахунків це не сума «створеної» (або «зруйнованої») вартості, а відносний показник. Іншим недоліком є складність розрахунку показника CFROI, та питання процедури визначення всіх грошових потоків, які генеруються у результаті використання як існуючих, так і майбутніх активів компанії [8, 9].

Останнім часом у практиці управління вартістю компанії часто стала використовуватися модель Cash Value Added (CVA). В основі даної моделі лежить

концепція залишкового доходу. Показник CVA також називають Residual Cash Flow (RCF). На думку більшості науковців та фахівців у галузі фінансів, цей критерій створення вартості є найкращим за всі інші, тому що в якості віддачі від інвестованого капіталу використовуються грошові потоки, до того ж на відміну від показника CFROI, враховуються витрати на залучення та обслуговування капіталу із різних джерел, тобто середньозважена вартість капіталу [12].

При цьому потрібно зазначити, що корегування, які вносяться при розрахунку всіх моделей вартості аналогічні тим, які розглядалися при визначенні EVA.

Більшість дослідників вартісно-орієнтованого управління припускають, що зіставлення результатів, отриманих в ході застосування різних методів, має велику інформативність для менеджменту компанії, ніж результати, отримані одним методом, або усереднена величина усіх результатів. Вони пов'язують це з тим, що кожна з розглянутих моделей має свої обмеження і недоліки, а також, тому що сфера вартісних показників є відносно новим напрямком у фінансах.

Але, на думку авторів, такий підхід не буде оптимальним, тому що ефективність концепції VBM може бути досягнута лише при підпорядкуванні всіх вагомих управлінських рішень єдиній меті, що передбачає існування єдиного критерію, на основі якого створюється як оцінка ефективності, так і система мотивації менеджменту компанії. На підставі цього можна зробити висновок про те, що вибирати модель вартісно-орієнтованого управління для певної компанії слід враховуючи її галузь, сферу діяльності, перспективи та умови розвитку та інші релевантні, при розгляді цього питання, не фінансові показники. Таким чином, із всіх розглянутих методів орієнтованих на створення вартості найбільш обґрунтованим і всеосяжним методом є метод дисконтованих грошових потоків.

Метод CVA в усьому світі визнаний як найбільше теоретично обґрунтований метод оцінки ринкової вартості діючого підприємства. У розвинутих країнах при оцінці великих і середніх підприємств цей метод застосовується у 80-90% випадків. Головна перевага методу CVA полягає в тому, що він єдиний з відомих методів оцінки, що заснований на прогнозах майбутнього розвитку ринку, а це найбільшою мірою відповідає інтересам інвестиційного процесу.

На думку авторів, якщо вартість компанії базується не тільки на фінансових показниках, але й на не фінансових показниках, то зміна не фінансових показників повинна оказувати вплив на величину грошових потоків компанії. Тому пропонується скорегувати грошові потоки моделі CVA на коефіцієнт доданої вартості від релевантних не фінансових факторів. На думку авторів, це дозволить отримати більш обґрунтовані та достовірні результати оцінці вартісно-орієнтованого управління, бо фінансові та не фінансові показники, як свідчать дослідження у сферах менеджменту, маркетингу та управління персоналом, знаходяться у тісній взаємодії. Фінансові показники є результатом діяльності всіх відділів компанії. Так, наприклад, від ефективності маркетингового відділу залежить успішність продаж і, як наслідок, значення виручки компанії та її чистого прибутку. Від кваліфікації фахівців компанії залежить ефективність діяльності усіх підрозділу, яка виражається у прямих та непрямих витратах та доходах. Таким чином, слід зробити висновок, що саме не фінансові показники роблять значний вплив на фінансові результати підприємства.

На думку авторів, при оцінці вартісно-орієнтованого управління, з метою обліку не фінансових факторів, авторами пропонується використовувати спеціальний коефіцієнт в моделі CVA за наступною формулою, який передбачає врахування якісних показників, здатних суттєво впливати на майбутню величину грошових потоків, ціни капіталу та активів.

$$CVA = (AOCF - WACC \times TA) \times NF,$$

де AOCF – скоригований операційний грошовий потік;

WACC – середньозважена ціна капіталу;

TA – сумарні скореговані активи.

NF (non-financial factors) – не фінансові фактори, які мають кількісне вираження.

На думку авторів, таке доповнення моделі CVA дозволяє оцінити вартість компанії з більшою точністю та обґрунтованістю, враховуючи вплив вагомих, з точки зору оцінці вартісно-орієнтованого управління, не фінансових факторів.

Подальші дослідження розглянутої в даній статті проблематики особливостей використання вартісно-орієнтованого управління можуть бути зосере-

джені на теоретичному обґрунтуванні та практичному визначенні кількісного значення показника не фінансових факторів.

Список літератури: 1. *Rappaport A.* Creating Shareholder Value: The New Standard for Business Performance. – New York: Free Press, 1986 2. *Коупленд Т., Коллер Т., Муррін Дж.* Стоимость компаний: оценка и управление. 3-е изд., переработанное и дополненное / Пер. с английского. – М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2005 3. *Kaplan R.S., Norton D.P.* The Balanced Scorecard – Measures That Drive Performance // Harvard Business Review. – Jan./Feb. 1992 4. *Уолш К.* Ключевые показатели менеджмента. Как анализировать, сравнивать и контролировать данные, определяющие стоимость компании. – М.: Дело, 2000. – 360 с. 5. *А.Г. Грязнова, М.А. Федотова.* Оценка бизнеса. Учебник. Изд. второе, переработанное и дополненное – М.: Финансы и статистика, 2005. 6. *Stewart G. Bennet.* The Quest For Value: the EVA Management Guide. – New York: Harper Business, 1991. 7. *Weissenrieder F.* Value Based Management: Economic Value Added or Cash Value Added? // Gothenburg Studies in Financial Economics 971214. // Study (Sweden). – № 1997:3. 8. *Madden B.J.* The CFROI Valuation Model // The Journal of Investing. – Spring 1998. 9. *Степанов Д.* Value-Based Management и показатели стоимости // www.d-stepanov.narod.ru – 2002. 10. *Young D., O'Byrne S.* EVA and Value-Based Management: a Practical Guide to Implementation. – New York: McGraw-Hill, 2000. 11. *Редченко К.* Сбалансированная система показателей (BSC) и экономическая добавленная стоимость (EVA): комбинирование с целью достижения синергии» // www.cfin.ru. 12. *Янгель Д.* Модель EVA: ориентация на стоимость // Журнал «Консультант». – 2005. – № 5. 13. <http://www.vmgroupp.ru> Ларионова Е. Экономическая добавленная стоимость.

Надійшла до редколегії 14.03.11

УДК 336.581

А.В. КОТЛЯРОВА, доцент, НТУ«ХП», Харків,
Т.І. КОЧЕТОВА, доцент, НТУ«ХП», Харків,
В.В. ЯЦИНА, асистент, НТУ«ХП», Харків

ОЦІНКА ТА АНАЛІЗ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ ПІДПРИЄМСТВА

Риски существуют на всех фазах и этапах деятельности предприятия, функция управления ими является актуальной на протяжении всего жизненного цикла предприятия. В работе рассматриваются вопросы анализа и оценки рисков предприятия. Как осуществляется управление степенью операционного и финансового левериджу. Сделан вывод относительно грамотной финансовой политики предприятия.

Ризики існують на всіх фазах і етапах діяльності підприємства, тому функція управління ними є актуальною протягом всього життєвого циклу підприємства. У роботі розглядаються питання аналізу та оцінки ризиків підприємства. Як здійснюється управління ступенем операційного та фінансового левериджу. Зроблено висновок стосовно грамотної фінансової політики підприємства.

There are different kinds of risks on all phases and stages of activity of enterprise. A management function of risks is an actual during all life cycle of enterprise. The questions of analysis and estimation of risks of enterprise and how the manage by the degree of operating and financial leverage are examined in this work.. The conclusions about the competent financial policy of enterprise are made.

Невизначеність розвитку економічного середовища та недосконалість механізму управління підприємством виступають основними причинами виникнення ризику, ставлять суб'єкти господарювання перед необхідністю ідентифікації основних чинників ризикових подій, їх своєчасного прогнозування, оцінки

можливих втрат, передбачення та застосування відповідних коригуючих дій. Врахування в діяльності суб'єктів господарювання фактору ризику дозволяє отримати позитивний ефект за мінімально можливих втрат при здійсненні фінансових операцій, реалізації інвестиційних проектів, проведенні інноваційних розробок тощо.

Проблемами управління ризиками займалися як вітчизняні, так і зарубіжні автори. Серед них В.В. Вітлінський, В.М. Гранатурова, О.Л. Устинко, О.І. Ястремський, І.Т. Балабанов, М.В. Хохлов, В.А. Москвина, О.С.Шапкін, Р. Кантільон, Ф. Найт, І. Тюнер, Дж. Непман, Р. Хіт та інші. Як правило в їх роботах наведено теоретичні аспекти визначення факторів і причин виникнення ризику, характеристика методів оцінки та управління окремими видами ризику.

Ризики бізнесу представлені двома групами – виробничій і фінансовий.

Для оцінки ризиків використовується показник левериджу, який враховує вплив на прибуток (операційний леверидж) або виплат по кредиту (фінансовий леверидж). Сукупний ризик формується як проста арифметична сума операційного та фінансового ризиків.

Основним фактором формування сукупного ризику підприємства є фінансова його складова, яка, у свою чергу, залежить від рівня левериджу – співвідношення між позиковим та власним капіталом.

Операційний та фінансовий леверидж тісно пов'язані. Наприклад, коли компанія зменшує свій операційний леверидж, це може призвести до збільшення фінансового левериджу, і навпаки, якщо вона вирішує збільшити свій операційний леверидж, це може призвести до зменшення позичкового капіталу.

Для підприємства у першу чергу потрібно вирішити, якого за наявної ринкової ситуації співвідношення між власним (акціонерним) та залученим (позичковим) капіталом можна досягти.

Таким чином, співвідношення між власним та позичковим капіталом визначається за допомогою розрахунків ефекту залучення позички, з одного боку, і оцінки ризиків та можливості виділення коштів на їх запобігання – з іншого.

Оцінка фінансового ризику здійснюється через оцінку ступеню фінансового левериджу. Управління ступенем фінансового левериджу показує, який допустимий рівень фінансового левериджу може прийняти на себе підприємст-

во і як все це відображається на загальному ризику компанії. Окрім фінансового левериджу на загальний ризик впливає і рівень операційного левериджу. Чим вище ступінь операційного левериджу, тим нижчий фінансовий ризик може дозволити собі компанія.

Кількісна оцінка ризиків і чинників, що його зумовили, здійснюється на основі аналізу варіабельності прибутку. Виробничий (операційний) леверидж кількісно характеризується співвідношенням між постійними і змінними витратами в загальній їх сумі і варіабельністю показника «Прибуток до вирахування відсотків і податків». Саме цей показник прибутку дозволяє виділити і оцінити вплив мінливості операційного левериджу на фінансові результати діяльності фірми.

Ефект операційного левериджу показує процентну зміну прибутку до виплати процентів та податків (EBIT) при зміні об'єму збуту на 1%. Даний показник розраховується за формулою (1).

$$COL = \frac{\Delta EBIT / EBIT}{\Delta Q / Q} \quad (1)$$

Разом з цим при аналізі фінансово-господарської діяльності підприємства використовують ефект операційного левериджу як величину, зворотну величині порогу безпеки (формула 2).

$$COL = \frac{Q(P - V)}{Q(P - V) - F}, \quad (2)$$

де P – середня ціна збуту;

V – змінні витрати на одиницю продукції;

F – постійні витрати.

Якщо частка постійних витрат велика, говорять, що компанія має високий рівень виробничого левериджу. Для такої компанії іноді навіть незначна зміна об'ємів виробництва може призвести до істотної зміни прибутку, оскільки постійні витрати компанія вимушена нести у будь-якому випадку.

Сила операційного левериджу розраховується за формулою (3), як відношення валової маржі до прибутку після сплати відсотків, але до сплати податку на прибуток.

$$СОЛ = \frac{\text{Валова маржа}}{\text{Валова маржа} - \text{Постійні витрати}} \quad (3)$$

Розрахунок ефекту операційного левериджу з аналізу діяльності підприємства промислової галузі за 2005-2009 р. р. наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Результати оцінки ефекту фінансового левериджу

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.
MVC (валова маржа)	17539,4	5486,6	30275,8	71173,4	42134,7
Постійні витрати	9009,4	15443,6	35191,8	41493,4	41493,4
СОЛ	2,06	-0,55	-6,16	2,4	65,7

Показник СОЛ показує чутливість прибутку компанії до об'єму продажів.

Чим вище виробничий леверидж, тим сильніше зміниться величина порогу безпеки при зміні об'ємів випуску.

Ступінь операційного левериджу впливає на допустимий рівень фінансового левериджу. Чим вище ступінь операційного левериджу, тим нижчий фінансовий ризик підприємство може собі дозволити.

Ризик, обумовлений структурою джерел, називається фінансовим.

Коефіцієнт фінансового левериджу (плече фінансового важеля) визначається як відношення позикового капіталу до власного капіталу. Коефіцієнт фінансового левериджу прямо пропорційний фінансовому ризику підприємства.

Таким чином, чим вище рівень фінансового левериджа, тим вище фінансовий ризик компанії.

СФЛ виражається формулою (4).

$$СФЛ = \frac{ЕВІТ}{ЕВІТ - I}, \quad (4)$$

де ЕВІТ – прибуток до виплати податків і відсотків або валовий дохід.

I – сума відсотків по кредитах, що виплачуються з прибутку.

СФЛ показує на скільки зміниться прибуток до виплати податків при зміні валового доходу (ЕВІТ) на 1% . Очевидно, що СФЛ зростає при збільшенні частки позикових засобів.

Розрахунок СФЛ подано в таблиці 2.

Таблиця 2 – Результати оцінки ступеню фінансового левериджу

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009р.
Операційний прибуток	8530	-9957	-4916	29680	641,3
Відсоткові платежі за кредити	0	2	7028	29603	29603
СФЛ	1	-0,99	-0,41	418	-0,022

Вплив фінансового левериджу «накладається» на ефект операційного важеля. Загальний ризик підприємства різко збільшується, якщо і операційний і фінансовий леверидж мають значення більше одиниці. Добуток двох цих показників називається загальним або комбінованим левериджем. Загальний леверидж можна розрахувати за формулою (5) та формулою (6).

$$CЗЛ = СОЛ \times СФЛ \quad (5)$$

$$CЗЛ = \frac{Q(P - V)}{Q(P - V) - F - I} \quad (6)$$

Розрахунок загального левериджу наведено в таблиці 3.

Таблиця 3 – Результати оцінки загального левериджу

	2005 р.	2006 р.	2007 р.	2008р.	2009 р.
СОЛ	2,06	-0,55	-6,16	2,4	65,7
СФЛ	1	-0,99	-0,41	418	-0,022
СЗЛ	2,06	0,54	2,53	1003,2	-1,45

Загальний леверидж аналізуючого підприємства мав колосальний розмір, це зумовлено високим значенням ступеня фінансового левериджу.

Підприємству слід дотримуватися основного правила грамотної фінансової діяльності: щоб усі ці ризики не були високими одночасно. Розуміння сенсу і механізму дії ефектів фінансового і операційного важелів дає фінансовому менеджерів можливість управляти внутрішнім ризиком підприємства, сприяючи тим самим зниженню ціни капіталу, який залучається на фінансовому ринку.

Список літератури: 1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Управление финансовыми рисками. – К.: Ника-Центр, 2005. – 600 с. – (Серия «Библиотека финансового менеджмента», вып. 12); 2. <http://www.spb-mb.ru/index.php?page=192>. 3. Савчук В.П. Управление финансами

УДК 331.024

Д.В.ЛЕЛЮК, студентка, НТУ «ХПІ», Харків,

О.В.РЕШЕТНЯК, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків.

ВДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

В статье рассматриваются вопросы, связанные с определением основных направлений усовершенствования систем мотивации на отечественных предприятиях в современных условиях. Доказано, что перспективным направлением создания оптимальной системы мотивации является внедрение модели оценки компетенций, что позволяет сбалансировать корпоративные ценности и индивидуальные стремления персонала в контексте достижения стратегических целей организации.

В статті розглядаються питання, пов'язані із визначенням основних напрямків вдосконалення систем мотивації на вітчизняних підприємствах в сучасних умовах. Доведено, що перспективним шляхом створення оптимальної системи мотивації є впровадження моделі оцінки компетенцій, що дозволяє збалансувати корпоративні цінності та індивідуальні прагнення персоналу в контексті досягнення стратегічних цілей організацій.

This article deals with the main directions of motivation systems' improvement for Ukrainian companies in the modern economic conditions. It is proved, that the model of competence is one the most promising ways for domestic business. It helps to balance corporate values and individual aspirations of employees in the context of company strategic objectives.

Актуальність теми. Розвиток ринкових відносин вимагає від суб'єктів господарювання підвищення ефективності діяльності, досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності – інакше питання про економічну життєдіяльність підприємства в цілому може стати досить гострим. Одним із головних факторів, що забезпечує розвиток підприємства, в сучасних умовах стає оптимізація системи мотивації персоналу. Саме орієнтація на людський фактор дозволяє отримати значне зростання продуктивності та ефективності праці, сприяє підвищенню рівня капіталізації організації. Це набуває особливого значення в умовах післякризового розвитку вітчизняної економіки, яке вимагає якісного оновлення систем мотивації персоналу, орієнтації їх на досягнення скоригованих стратегічних цілей підприємств. Між тим в практиці вітчизняних підприємств переважають традиційні матеріальні стимули, не приділяється належна увага нефінансовим системам мотивації, здійснюється механічне кроскультурне перенесення елементів американських та західноєвропейських систем мотивації на український ґрунт, що в цілому формує недостатньо ефективні системи мо-

тивації. Тому проблеми, пов'язані із розвитком систем мотивації персоналу, набувають в сучасних умовах особливої гостроти та актуальності.

Постановка проблеми. Фундаментальні поняття, пов'язані із мотивацією праці, були розроблені у працях таких економістів як Дж.М. Кейнс, А. Маршалл, Д. Рікардо, А. Сміт, Й. Шумпетер та інші. Сучасні теорії мотивації були розроблені М. Вебером, П. Друкером, А. Маслоу, Е. Мейо, Ф. Тейлором, А. Фоллеттом, Ф. Херцбергом та іншими. Питанням удосконалення механізму мотивації персоналу в умовах розвитку ринкових відносин приділяють велику увагу такі сучасні українські економісти, як Д. Богиня, І. Бондар, Г. Дмитренко, В. Данюк, Т. Кір'ян, А. Колот, Е. Лібанова, Н. Лук'янченко, В. Петюх, Л. Семів, Ф. Хміль, А. Уманський та багато інших. В той же час, на жаль, проблемам комплексного розвитку систем мотивації в сучасних умовах функціонування українських підприємств приділяється недостатня увага. Під комплексним розвитком та вдосконаленням систем мотивації ми розуміємо не тільки урахування світових тенденцій стимулювання праці, але й релевантну адаптацію існуючих систем до вітчизняних реалій та формування власних моделей, що базуються на особливостях розвитку української економіки і процесів формування сучасного рівня життя та враховують специфіку національного менталітету.

Викладення основного матеріалу. Оскільки мотивація розглядається як атрибут свідомості людини та чинник, що активізує діяльність або спричиняє її припинення [2, с. 195], то вивчення мотивації повинно здійснюватися не тільки психологічними науками, але й економічними, а саме в контексті досягнення цілей організації [5]. З цього випливає чітка ієрархічна структура: спрямованість системи мотивації праці повинна відповідати стратегії кадрового управління (управління персоналом), а стратегія управління персоналом, в свою чергу, повинна бути підпорядкована загальній стратегії діяльності суб'єкта господарювання [1, с. 24]. Саме в напрямку досягнення стратегічних цілей організації, як на наш погляд, і повинен здійснюватися розвиток систем мотивації.

Серед вітчизняних економістів поширена точка зору, згідно з якою максимальне досягнення цілей організації може забезпечити система мотивації, заснована на участі працюючих у прибутках [2; 3]. За такої системи матеріальна винагорода працюючих поділяється на фіксовану та змінну складові, при цьому змінна складова цілком залежить від розміру отриманих організацією прибут-

ків. Як на наш погляд, така система мотивації має цілу низку недоліків, що не дозволяє вважати її оптимальною. Перш за все, ця система орієнтовна на матеріальні стимули і певною мірою ігнорує стимули нефінансові. Але досвід зарубіжних країн, зокрема Японії, яскраво свідчить про необхідність використання нефінансових систем мотивації, таких як формування і дотримання корпоративної культури, командного духу тощо [4]. Крім того, впровадження системи участі у прибутках викликає цілу низку запитань, зокрема, пов'язаних із інфляційним знеціненням частки отриманого працівником прибутку внаслідок існуючого лагу часу між отриманням прибутку організацією та його розподілом між персоналом за обраним коефіцієнтом участі у формуванні цього прибутку.

Ми вважаємо, що дієвим кроком на шляху оптимізації системи мотивації персоналу організації є впровадження використання моделі компетенцій. Модель компетенцій представляє собою сукупність знань, вмінь, навиків та особистих якостей працівника, необхідних для успішного та ефективного функціонування на конкретній посаді. Інвестувавши у створення моделі компетенцій, компанія отримує дивіденди у вигляді чітких критеріїв для підбору персоналу, розробки програм для швидкої адаптації нових робітників у колективі, оцінки результативності діяльності робітників, створення програм по розвитку, стимуляції та мотивації персоналу.

Як показує практика експериментального впровадження моделі оцінки компетенцій у фокус-групах на Харківському заводі «ФЕД», вона дозволяє сформулювати своєрідний «баланс» між відчуттям корпоративної єдності працівників і підтримкою духу змагання, необхідного для підвищення рівня продуктивності праці. Поки що неможливо визначити реальну економічну ефективність від впровадження такої системи у практику господарювання на досліджуваному підприємстві, але вже зараз можна говорити про початок якісних змін у взаємовідносинах як між самими працівниками, так і між працівниками та менеджерами. Основний зміст цих змін знаходить свій вираз в поступовій переорієнтації системи стимулювання на досягнення стратегічних цілей підприємства. Не випадково саме визначення місії підприємства та розробка системи стратегічних цілей передували пошуку і впровадженню нової системи стимулювання, заснованої на оцінці компетенцій.

Висновки. Становлення і розвиток ринкових відносин в Україні потребує принципово нової управлінської культури у трудових відносинах. Пошук оптимальної системи мотивації повинен здійснюватися в напрямку ієрархічної підпорядкованості такої системи стратегічним цілям підприємства і враховувати не тільки традиційні матеріальні стимули, але і стимули нефінансового характеру. При цьому кроскультурне перенесення існуючих в економічно розвинених країнах систем мотивації, як правило, не спрацьовує внаслідок особливостей структури потреб, задоволення яких виступає на перший план у працюючого, і на які повинна орієнтуватися система стимулювання. Тому на перший план повинна виступати проблема адаптації існуючих систем мотивації з одночасним напрацюванням елементів вітчизняної системи стимулювання. Найбільш перспективним напрямком в цьому плані ми вважаємо впровадження в практику українських підприємств системи оцінки компетенцій, з урахуванням особливостей етапу життєвого циклу підприємства, макроекономічних закономірностей та специфіки галузі, а також соціально-психологічного клімату в колективі. Подальші напрямки дослідження повинні стосуватися теоретико-методологічного узагальнення існуючого досвіду та формування основ вітчизняної моделі мотивації, релевантної існуючому рівню розвитку соціально-економічних процесів в Україні.

Список літератури: 1. *Верхоглазенко В.* «Система мотивации персонала»/ В. Верхоглазенко // Консультант директора, февраль №4 – 2002. – С. 23-34. 2. *Єськов О.Л.* Система мотивації персоналу, орієнтована на цілі та результати його роботи / О. Л. Єськов, Н.Д.Дарченко// Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 2. – Т. 1. С.194-198. 3. *Ровенська В.В.* Мотивація персоналу в період економічної кризи / В.В. Ровенська // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1 – С. 88–90. 4. *Сергеева О.Б.* Парадоксы управления персоналом [Електронний ресурс]/ – Режим доступу до статті: <http://ursib.com/text/motiv/> 5. *Хайем А.* 17 способів підвищить мотивацію співробітників [Електронний ресурс]/ – Режим доступу до статті: <http://www.ubo.ru/articles/?cat=107&pub=1261>

Надійшла до редколегії 22.02.2011

УДК 658.588.2

В.В. МИЩЕНКО, аспірант, НТУ «ХПИ», Харків

МЕТОДИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ОЦЕНКИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ МАШИН И ОБОРУДОВАНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО НАЗНАЧЕНИЯ

Викладені поняття конкурентоспроможності продукції й інтегральний показник її оцінки, який враховує виробничі й експлуатаційні показники.

Изложены понятие конкурентоспособности продукции и интегральный показатель ее оценки, который учитывает производственные и эксплуатационные показатели.

The concept of competitiveness of production and integrated indicator of its estimation which considers industrial and operational indicators are stated

Постановка проблемы. Оценка конкурентоспособности машиностроительной продукции в условиях турбулентности внешней среды принадлежит к важным экономическим проблемам каждого предприятия этой отрасли. Продукция таких предприятий является сложной, материалоемкой и наукоемкой. Ее реализация требует учета соотношения между полезным эффектом у потребителя и затратами у производителя, что обуславливает необходимость применения соответствующих методических разработок. Проблеме оценки конкурентоспособности машин и оборудования (далее – машин) производственного назначения посвящены работы А. В. Гличева, М. Портера, Ж.-Ж. Ламбена, Р.А. Фатхутдинова, А. П. Градова, Г.А. Краюхина, П. П.А. Орлова, Х. А. Фасхиева, А. Н. Литвиненко, М. А. Татьянченко, И. Петровича, А. Катаева [1, 2, 3, 4, 5, 6, 7] и многих других ученых. Но некоторые аспекты проблемы остаются недостаточно разработанными. Допускается смешение понятий «качество» и «конкурентоспособность» продукции. Нет общепринятого определения термина «конкурентоспособность продукции». Существуют разные точки зрения в отношении учета отдельных производственных и эксплуатационных факторов при количественной оценке конкурентоспособности продукции.

Целью исследования является уточнение понятийного аппарата конкурентоспособности продукции и описание методики оценки интегрального показателя качества машин, как компонента их конкурентоспособности.

Изложение основного материала. Прежде всего, необходимо определиться с понятием конкурентоспособности машины. В опубликованных ранее статьях автор придерживается точки зрения, что конкурентоспособность машины – это интегральная характеристика, учитывающая ее качество, цену, эффективность маркетингового сопровождения, влияние факторов внешней среды, имидж производителя, прибыльность ее реализации на конкурентном рынке в определенное время. Эта категория применима к определенному рынку и моменту времени. Машина, которая отвечает требованиям по безопасности для здоровья, жизни, имущества потребителей и окружающей природной среды, а

также пользуется спросом на определённом конкурентном рынке в данный момент времени и реализуется с прибылью, является конкурентоспособной. Машину, не отвечающую требованиям по безопасности, во всех случаях следует считать неконкурентоспособной. К неконкурентоспособной относится также и продукция, отвечающая требованиям по безопасности и пользующаяся спросом, но реализуемая с убытком. Исключение составляют только ситуации, когда для быстрого и масштабного проникновения на новый рынок производитель сознательно временно занижает цены на свою продукцию.

К наиболее распространенным методам оценки конкурентоспособности относятся: метод удельной цены; метод доли рынка; экспертный метод; «метод радара или паука»; метод, основанный на интегральном экономическом показателе качества машин; метод, основанный на интегральном показателе качества машин с учетом качества сервисного и послепродажного обслуживания, а также имиджа производителя.

Анализ этой методической базы позволил автору прийти к заключению, что наиболее обоснованным, является метод, основанный на интегральном экономическом показателе качества машин ($K_{инт}$) с учетом качества сервисного и послепродажного обслуживания, а также имиджа производителя. В соответствии с ним на первом этапе на основе сравнения $K_{инт}$ данной машины с каждой из конкурирующих оценивается уровень её качества, т.е. экономическая составляющая конкурентоспособности, хотя подход к определению $K_{инт}$ у разных авторов отличается. Затем определяется конкурентоспособность с учетом сравнительной оценки качества сервисного и послепродажного обслуживания и других факторов, например [4, 8]. Наибольшие разногласия до сих пор существуют в подходах к оценке интегрального экономического показателя качества машин.

Интегральный экономический показатель качества машин впервые был предложен профессором Гличевым А. В.[1]. Рекомендуется рассчитывать такой показатель по формуле:

$$K_{инт} = \mathcal{E}_T / (\mathcal{C} + \mathcal{Z}_T), \quad (1)$$

где $\mathcal{E}_T$ – полезный эффект от эксплуатации машины за срок ее службы;

$\mathcal{C}$ – затраты на приобретение машины;

$\mathcal{Z}_T$ – затраты на содержание, эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонт (без учета амортизации на реновацию) за нормативный срок службы машины, приведенные к моменту ее приобретения.

Полезный эффект от эксплуатации машины за срок ее службы может быть выражен в наработке или прибыли, полученной с помощью машины. Но чаще всего его измеряют наработкой. Так, наработку трактора сельскохозяйственного назначения можно представить в гектарах условной пахоты или в машино-часах.

Методы, основанные на использовании интегрального экономического показателя качества машин, получили достаточно широкое распространение. На их основе в бывшем СССР были разработаны отраслевые методики в электротехнической промышленности. Достоинством метода является то, что его можно применить как на стадии эксплуатации машин, так и на стадии ее проектирования. Для оценки конкурентоспособности в соответствии с этой методикой рассчитываются величины интегральных экономических показателей качества для сравниваемых машин $K_{\text{инт}1}$, $K_{\text{инт}2}$. Машина 1 считается конкурентоспособнее машины 2, если коэффициент ее конкурентоспособности I_{k1} больше единицы.

$$I_{k1} = K_{\text{инт}1} / K_{\text{инт}2} . \quad (2)$$

Недостатки анализируемого подхода заключаются в том, что расчеты интегральных экономических показателей качества производились не за экономически рациональные сроки службы машин до списания (T_o), а за нормативные, т.е. принятые для обоснования норм амортизации на реновацию. Не учитывалось и то обстоятельство, что экономически рациональные сроки службы у сравниваемых машин могут оказаться различными. Отсутствует также необходимость учета сопутствующих экономических, социальных и экологических результатов в стоимостном выражении. Кроме того, при оценке конкурентоспособности только на основе $K_{\text{инт}}$ смешивались понятия качества и конкурентоспособности. По сути, оценивалось преимущество одной машины перед дру-

гой по качеству, а не по конкурентоспособности. Наконец, интегральный экономический показатель качества не учитывает такие факторы, как качество сервисного и послепродажного обслуживания машин, имидж производителя.

Для повышения точности оценки предлагается показатели обеих машин рассчитывать за один и тот же период, равный T_0 менее долговечной машины. При этом из цены потребления более долговечной машины следует вычесть ее остаточную стоимость к моменту исчерпания T_0 менее долговечной машины.

С точки зрения эксплуатации в анализируемой методике не учитывается то обстоятельство, что машины могут отличаться по качеству производимой продукции. Например, сельскохозяйственные машины отличаются качеством выполняемых работ, величиной потерь убираемого урожая и т. д. Поэтому при оценке конкурентоспособности машин для уборки урожая предлагается из затрат на содержание и эксплуатацию машины с меньшими потерями вычесть, как сопутствующий экономический результат, выручку от реализации дополнительно собираемой за год продукции по сравнению с конкурирующей машиной (за вычетом затрат на ее сбыт и НДС).

С учетом данных обстоятельств формула для расчета $K_{инт}$ для случая, когда $\mathcal{E}_T$ выражен в наработке машины, будет иметь вид:

$$K_{инт} = \frac{\mathcal{E}_T}{C_n + \sum_{t=1}^{T_0} (Z_t - C_{от})(1 + E)^{-t}}, \quad (3)$$

где: Z_t – затраты на содержание, эксплуатацию, техническое обслуживание и ремонты (без амортизации на реновацию) в году t ;

C_n – цена приобретения машины;

T_0 – экономически рациональный срок службы машины до списания;

$C_{от}$ – стоимостная оценка сопутствующих экономическим, социальным и экологическим полезным результатам от эксплуатации машины в году t ;

E – годовая норма (коэффициент) дисконтирования.

В случае, когда $\mathcal{E}_T$ выражен в прибыли от использования машины, $C_{от}$ следует учесть при расчёте величины $\mathcal{E}_T$.

Вывод. Рассмотренный методический подход к оценке интегрального экономического показателя качества машины производственного назначения,

как основы для определения её конкурентоспособности, может применяться как на стадии проектирования машины, так и на стадии серийного производства.

Список литературы: 1. Гличев А.В. Основы управления качеством. – М.: Издательство АМИ, 1998. – 478 с. 2. Фатхутдинов Р. А. Стратегический маркетинг. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с. 3. Ламбен Жан-Жак. Менеджмент, ориентированный на рынок / Пер. с англ. под ред. В.Б. Колчанова. – СПб.: Питер, 2004. – 800 с. 4. Петрович И., Катаев А. Определение конкурентоспособности товаров производственного назначения в системе маркетинга // Экономика Украины. – 1997. – №10. – С. 30-37. 5. Краюхин Г.А., Турковская Н.В. Инвестиционные стратегии развития промышленных предприятий и методы их финансирования. – СПб. СПбГИЭУ, – 2006. 6. Литвиненко А.Н. Вопросы изучения экономических аспектов конкурентоспособности товара / А.Н. Литвиненко, М.А. Татьянченко // Приложение к БИКИ. – 1984. – №12. 7. Фасхиев Х. Оценка конкурентоспособности новой техники // маркетинг. – 1998. – № 6. – С. 25-35. 8. Орлов П.А. Обоснование цен на машины производственного назначения на основе учета их эффективности. Научное издание / П.А. Орлов, Н.И. Алдохина. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2004. – 212 с. 9. Rose U., Pheks E. Cost of Ownership Application to Airplane Design. Reliability and Maintainability Symposium. – N.Y., 1989. – P. 47.

Надійшла до редколегії 25.03.11

УДК 330:620.9

С.К. ОСИПОВА, аспирантка, НТУ «ХПИ», Харьков

МЕТОДЫ ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЯ В ТЕПЛОСНАБЖЕНИИ УКРАИНЫ

Ця стаття розглядає питання щодо впровадження енергозберігаючих засобів в теплопостачанні України. Представлено декілька видів класифікацій енергозберігаючих методів. Показані проблеми впровадження енергозберігаючих засобів в Україні.

Эта статья рассматривает вопросы внедрения энергосберегающих средств в теплоснабжении Украины. Представлено несколько видов классификаций энергосберегающих методов. Показаны проблемы внедрения энергосберегающих средств в Украине.

The article high light questions of introducing energy-saving technology in heat supply of Ukraine. Types of classification of methods of energy-saving are presented. Problems of introducing energy-saving means are regarded. Conclusions on this problems are given.

Внедрение энергосберегающих проектов является сейчас приоритетом экономической политики государства. Повышение уровня энергоэффективности служит залогом энергетической безопасности страны и способствует укреплению ее независимости от импортируемых энергоносителей.

«Исследование Европейского банка по реконструкции и развитию показывает, что если бы Украина максимально сэкономила энергию, она фактически не нуждалась бы в импорте газа из России. Конечно, это сегодня нереально, но это следует иметь в виду и следует стремиться к энергосбережению во всех сферах экономики страны», – уверен специальный представитель Министерства иностранных дел Швеции Андерс Хенрикссон.

Поэтому для Украины является актуальным решение трех острых проблем:

зависимость страны от поставок природного газа;
неплатежи и рост тарифов на тепловую энергию;
кризис систем теплоснабжения.

Прогрессирующий кризис систем теплоснабжения Украины обусловлен несколькими основными причинами:

1. К началу 2010 г. с выходом цены природного газа за предел 250 долл. США монотопливные системы теплоснабжения городов Украины на основе природного газа потеряли конкурентоспособность и экономическую эффективность и не могут быть базой теплоснабжения городов и территорий на дальнейшие периоды.

2. Цена на природный газ будет расти в течение двух следующих десятилетий, опережая рост цен на альтернативные виды топлива и энергии.

3. Большинство существующих зданий Украины являются крайне холодными зданиями и потери тепловой энергии в зданиях провоцируют необходимость крайне нерентабельных систем теплоснабжения, нуждающихся в гигантском количестве топлива. Стремительный прогресс технологий термомодернизации зданий с переходом ЕС с 2021 г. на стандарт энергопассивного здания (менее 15 кВт.ч/м² в год) увеличивает глубину потерь тепловой энергии в существующих зданиях в среднем до 80-90% от существующих объемов.

Назрела необходимость коренной реформы системы теплоснабжения Украины, необходимость глубокой модернизации систем теплоснабжения, внедрения энергосберегающих технологий, т.к. растущая цена на природный газ быстро сделала их экономически неэффективными.

Украине предстоит заново построить системы теплоснабжения с вектором на энергосбережение в масштабах всей страны. В проектах и программах модернизации систем теплоснабжения следует сформировать комплексный подход, диктуемый Директивами ЕС, а так же разработать долгосрочный план на основе стратегических показателей, определяющих локальные планы и программы действий.

В Европе завершена работа по пересмотру пакета стандартов по энергопотреблению и климатизации зданий, начатая в ноябре 2008 г. Новая Директива по энергетическим характеристикам зданий (Directive on the Energy Performance of Building – EPBD) вступила в силу 18 августа 2010 г., когда ее текст был переведен на все языки стран-членов ЕС и опубликован в официальном издании ЕС.

За основу требований к энергетической эффективности зданий принята величина удельного потребления тепловой энергии не выше $15 \text{ кВт}\cdot\text{ч}/\text{м}^2$ в год. Сферой действия новой Директивы являются все здания. По сути, с реализацией Директивы EPBD в странах ЕС совершается энергетическая революция в системах теплоснабжения городов и зданий при переходе с предела $200\text{--}240 \text{ кВт}\cdot\text{ч}/\text{м}^2$ в год к новому, технически достижимому и экономически обоснованному пределу, который станет нормой на следующие 30 лет.

Естественным для стран ЕС в этот период для теплоснабжения энергоэффективных и энергопассивных зданий является перевод генерации тепловой энергии с углеводородного топлива на возобновляемые источники. Реализация Директивы EPBD приведет к 4-5 кратному снижению потребности в тепловой энергии странами ЕС в целом примерно за 2 следующих десятилетия. Российский газ в системах теплоснабжения стран ЕС станет не нужным навсегда, для целей теплоснабжения будет достаточно местных источников топлива и энергии.

При всей очевидности потребности активного внедрения энергосберегающих технологий в теплоснабжение, в Украине этот процесс идет намного медленнее, чем внедряются в западных странах, таких как Дания, Финляндия, Германия. Этому есть ряд причин:

В энергетике Украины очень много политики, не отвечающей технологии эффективного, ресурсосберегающего производства и потребления. В данной отрасли нет настоящих рыночных отношений, поэтому не многие производители и тем более потребители энергии могут позволить себе целостное виденье проблемы национальной энергетики.

Важнейшей причиной не внедрения энергосберегающих технологий является тот факт, что основные энергосберегающие решения внедряются не находят и законодательного обоснования у нас в Украине.

Несовершенство государственного регулирования тарифов в энергетике, в составе которых значительная часть есть политическая составляющая.

Укрепление российско-украинских газовых договоренностей и, как следствие, все большая зависимость энергетики Украины от России.

Уменьшение инвестирования государственных программ в развитие энергосбережения теплоснабжения Украины.

Недопонимания производителями экономических выгод от внедрения энергосберегающих мероприятий, т.к. первоначальные капиталовложения в данные мероприятия по обычно высоки, а методики по расчету экономического эффекта от их использования технологий еще в недостаточной степени разработаны.

Отсутствие критериев оценки качества работы сложной теплоэнергетической системы. При организации теплоснабжения десятков тысяч потребителей от тепловых сетей, объединяющих различные виды источников тепла, необходим единый технологический документ, который увязывает интересы всех сторон теплоэнергетического процесса.

Отсутствие до настоящего времени метода распределения затрат топлива, адекватно отражающего технологию производства тепловой и электрической энергии. Не владея истинным анализом затрат, отражающим технологию производства тепловой и электрической энергии, энергетикам невозможно разработать эффективную программу управления издержками.

Системы отопления для общественных и промышленных зданий являются самыми значимыми потребителями тепловой энергии. Поэтому совершенствование этих систем имеет первостепенное значение для увеличения энергоэффективности зданий и снижения расхода энергии на создание в них комфортных параметров.

Мероприятия по энергосбережению в системах отопления, вентиляции и кондиционирования воздуха условно можно разделить на четыре группы:

1. Организация учета и контроля по использованию энергоносителей.
2. Объемно-планировочные, строительно-конструктивные меры по энергосбережению.

3. Технические меры энергосбережения: совершенствование инженерных систем и их элементов: местного и центрального теплоснабжения, водоснабжения, отопления, горячего водоснабжения (ГВС), вентиляции, кондиционирования.

4. Энергосбережение путем утилизации природной теплоты и холода, использования вторичных энергоресурсов, уменьшения тепловых потерь.

Организация приборного учета тепловой энергии и расхода теплоносителя позволяет выявить фактическое потребление тепловой энергии, которое может отличаться от проектной тепловой нагрузки зданий и сооружений до 30% от плановых (проектных) показателей. При отсутствии приборного учета теплоснабжающие организации часто используют систему тарифов и удельных нормативов отопления и ГВС с понижающими коэффициентами. Упомянутая система приводит к превышению объемов тепловой энергии, за которую платит потребитель. Организация учета и контроля должна стимулировать внедрение энергосберегающих мероприятий, объединенных в группы III-IV.

Объемно-планировочные, строительно-конструктивные меры по энергосбережению связаны с уменьшением тепловых потерь и теплопоступлений. Конкретная их реализация может быть связана с:

- выбором ориентации здания относительно сторон света;
- выбором формы здания в плане и по вертикали, применением солнцезащитных устройств;
- уменьшением затрат энергии на искусственное освещение;
- выбором степени и характера остекления.

Вторая составляющая мер по энергосбережению из этой группы связана с уменьшением расхода инфильтрирующегося воздуха (герметизация проемов и стыков). Эти мероприятия предусматриваются на стадии проектирования зданий.

Технические меры энергосбережения: совершенствование инженерных систем и их элементов: местного и центрального теплоснабжения, водоснабжения, отопления, горячего водоснабжения (ГВС).

Энергосбережение посредством совершенствования инженерных систем и их элементов. К этой группе мероприятий по энергосбережению относят:

- уточнение расчетных условий;
- уменьшение инфильтрации;
- снижение потерь (изоляция трубопроводов и воздухопроводов, уменьшение коэффициентов гидравлических потерь, исключение утечек теплоносителя, повышение КПД оборудования);
- использование предварительного нагрева и охлаждения теплоносителей;
- комбинирование систем между собой и с другими системами (например, комбинирование СКВ и системы отопления);
- автоматизация процессов теплоснабжения;
- качественное и количественное регулирование.

Энергосбережение путем утилизации природной теплоты и холода, использования вторичных энергоресурсов, уменьшения тепловых потерь. Эти меры включают:

- пассивное и активное использование солнечной энергии;
- использование природной теплоты и холода (воды, наружного воздуха, грунта);
- использование внутренних источников теплоты и холода (теплоты и холода удаляемого воздуха, теплоты источников освещения, нагревательных приборов, сточных вод и т. д.);
- использование теплонасосных установок с целью повышения потенциала природных источников теплоты.

Энергосберегающие мероприятия по срокам окупаемости можно условно разделить на:

Долгосрочные, требующие значительных капитальных вложений, со сроком окупаемости более 5 лет. К долгосрочным мероприятиям относят:

- прокладка новых или капитальный ремонт существующих тепловых сетей с использованием труб с пенополиуретановой и другой теплоизоляцией, обеспечивающей снижение тепловых потерь в 2-3 раза;
- утепление наружных стеновых ограждений зданий с использованием жестких плит, гибких матов и других материалов, замена оконных блоков и другие.

Среднесрочные мероприятия со сроком окупаемости от 2 до 5 лет. Среднесрочные мероприятия в части экономии топлива на котельных включают:

- внедрение оптимальных графиков регулирования расхода и температуры теплоносителя с использованием средств автоматизации и контроля;
- замена наиболее изношенных участков тепловых сетей, находящихся в аварийном состоянии, на трубы с заводской теплоизоляцией на основе пенополиуретана;
- уплотнение оконных и дверных проемов.

Первоочередные мероприятия со сроком окупаемости до 2 лет. Это организационные мероприятия, позволяющие заинтересовать потребителей тепловой энергии в экономии топлива, технические мероприятия по обеспечению требуемого качества сетевой воды и др.

Энергосберегающие мероприятия, исходя из объема инвестиций, могут быть также подразделены на высокорасходные, низкорасходные и безрасходные, не нуждающиеся в капитальных затратах.

Существуют также и другие классификации энергосберегающих мероприятий. Например, все энергосберегающие мероприятия могут быть объединены в две группы:

1. Снижающие расход энергоресурсов при выполнении технологических процессов.

2. Экономящие энергоресурсы, расходуемые в жилищно-коммунальном хозяйстве, общественных зданиях, а также при обеспечении условий для выполнения этих процессов

Также технологии и мероприятия, внедрение которых позволяет более эффективно использовать топливно-энергетические ресурсы и существенно снизить денежные затраты могут быть разделены по нескольким базовым группам:

Экономия тепловой энергии при производстве (на пример, наладка водно-химического режима источников теплоснабжения; режимно-наладочные работы на котлоагрегатах; составление режимных карт и др.).

Экономия тепловой энергии при транспорте (на пример, использование в системах теплоснабжения высокоэффективных и компактных теплообменных

аппаратов; осуществление регулярного ремонта коммуникаций систем теплоснабжения и др.).

Экономия тепловой энергии при потреблении (например, аккумулирование тепловой энергии; установка приборов учета тепловой энергии; использование низкопотенциального сбросного тепла с помощью тепловых насосов; использование отработанных масел для сжигания в котлах, теплогенераторах и др.)

Итак, в условиях ограниченности ресурсного потенциала повышение эффективности использования топливно-энергетических ресурсов приобретает для Украины особую значимость. Внедрение энергосберегающих технологий в теплообеспечении становится не просто обязательным принципом хозяйствования, но важнейшим требованием поддержания национальной безопасности страны.

Поэтому Украина должна стратегически подойти к вопросу реализации мер по энергосбережению, что позволит в значительной степени повысить энергетическую безопасность страны, модернизировать и обеспечить высокую надежность основных производственных фондов топливно-энергетического комплекса, диверсификацию видов потребляемого топлива и стран его поставщиков, оптимизировать топливно-энергетический баланс за счет увеличения использования местных видов топлива и возобновляемых источников энергии, повысить эффективность использования энергоресурсов, снизить издержки при добыче, транспортировке и потреблении топливно-энергетических ресурсов, и повысить конкурентоспособность отечественной продукции

Также национальная стратегия теплоснабжения Украины должна следовать ключевым стандартам ЕС в части основных показателей на аналогичный период планирования. Модернизация зданий и систем теплоснабжения нашей страны потребует привлечения значительных финансовых средств. Национальная стратегия теплоснабжения Украины должна получить одобрение не только правительства и народа Украины, но и международного сообщества и международных финансовых организаций.

Список литературы: 1 *Богданов А.Б.* Почему не внедряются энергосберегающие технологии? // Новости теплоснабжения. – 2004. -№ 05 (45). 2 *Ковальчук В.В.* Энергосбережение в условиях кризиса. Бизнес-модели / Свистунов П.В. // Энергосовет-2009 – № 2 (2). 3 *Понаровкин Д.Б.* Основы энергетического менеджмента. Учеб. пособие по курсам «Менеджмент в энергохозяйстве» и «Энергоаудит предприятия» / Лоскутов А. В., Матюнина Ю. В. – Моксва.: МЭИ -2000. 4 *Степаненко В.А.* – О концеп-

ции Национальной стратегии теплоснабжения Украины //Энергосовет -2010.-№ 8 (13).5 Правила предоставления услуг по централизованному отоплению, поставке холодной и горячей воды и водоотводу (утверждены постановлением Кабинетом Министров Украины N 630 от 21.07.2005 .)
6 Теплоснабжение в Дании – кто, что, где и почему.- Датское энергетическое агентство.-2005 - <http://www.ens.dk>.

Надійшла до редколегії 10.2.2011

УДК 330.13:621

М.В. ПЕТРЕНКО, асистент, НТУ «ХПІ», Харків,
А.С. КРАТЧЕНКО, студентка, НТУ «ХПІ», Харків

ШЛЯХИ ПІДВИЩЕННЯ ПРИБУТКОВОСТІ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

В статье предлагается анализ путей повышения прибыльности предприятий машиностроительной области Украины. Определены понятия прибыли и прибыльности как экономических категорий. Выявлены резервы повышения прибыли на машиностроительных предприятиях и разработаны рекомендации относительно их внедрения. Предложена декомпозиция путей повышения прибыльности машиностроительных предприятий Украины.

Ключевые слова: прибыль, резервы прибыли, прибыльность, рентабельность.

У статті пропонується аналіз шляхів підвищення прибутковості підприємств машинобудівної галузі України. Визначено поняття прибутку і прибутковості як економічних категорій. Виявлено резерви підвищення прибутку на машинобудівних підприємствах і розроблено рекомендації щодо їх впровадження. Запропоновано декомпозицію шляхів підвищення прибутковості машинобудівних підприємств України.

Ключові слова: прибуток, резерви прибутку, прибутковість, рентабельність.

The analysis of ways of increase of profitability of enterprises of machine-build industry of Ukraine is offered in the article. The concept of income and profitability as economic categories are defined. The backlogs of increase of the income on machine-building enterprises are found out and recommendations in relation to their introduction are developed. The decoupling of ways of increase of profitability of machine-building enterprises of Ukraine is offered.

Key words: income, the backlogs of income, profitability.

Актуальність проблеми. Розвиток ринкових відносин вимагає здійснення нової фінансової політики, посилення і впливу на прискорення соціально-економічного розвитку, зростання ефективності виробництва і зміцнення фінансів держави. Важлива роль у забезпеченні всебічної інтенсифікації виробництва та підвищення його ефективності належить прибутку. Саме він грає одну з головних ролей в системі економічних показників і є незамінною метою функціонування підприємства. На сьогоднішній день для підприємств машинобудівної галузі України прибуток являє собою не тільки кінцевий фінансовий результат, що характеризує їх виробничо-господарську діяльність, але і життєво важливий поштовх до нового витка розвитку та утримання конкурентоспро-

можності. Адже зростання прибутку створює фінансову основу для самофінансування діяльності машинобудівних підприємств, здійснюючи розширене відтворення, для їх інвестиційного та інноваційного розвитку, виступає засобом стимулювання працівників, виконання зобов'язань перед бюджетом, банками, іншими організаціями, характеризує ступінь ділової активності та фінансового благополуччя підприємств.

Розглядаючи машинобудування як основну складову промисловості України – її частка у ВВП складає близько 12% [2], необхідно відзначити, що, завершуючи двадцятирічний період адаптації до ринкового середовища, машинобудівні підприємства досі не мають гарантовано стабільного зростання прибутку. Про це свідчить те, що, незважаючи на збільшення обсягів виробництва в 2010р. в порівнянні з попереднім роком на 34,5%, кількість збиткових підприємств велика і становить близько 40% від загальної кількості [1]. Причинами такої статистики можна назвати складність виходу з економічної кризи 2008-2009рр., націленість більшості машинобудівних підприємств на внутрішній ринок, брак інвестицій, висока собівартість виробництва, викликана високим рівнем зносу основних фондів – 70-90% [2], необхідність проведення реформ на рівні держави, а також неефективність виявлення резервів і застосування методів підвищення прибутковості на рівні менеджменту підприємств.

Дослідженням сутності, природи виникнення прибутку, параметрів оцінки та шляхів його підвищення присвячені роботи зарубіжних та українських вчених-економістів: Р. Коха [4], О.С. Філімоненко [8], Шеремета А.Д. [9] та ін. Проблеми фінансового аналізу, прогнозування, планування фінансових результатів, а також визначення резервів підвищення прибутковості розглядаються в роботах В. Меца [3], М.А. Болюха [5], Н. О. Власової [6] та ін. Наукові праці вчених обґрунтовують фундаментальні аспекти управління прибутковістю і дозволяють на цих засадах визначати резерви прибутковості і, відповідно, використовувати методи та інструменти його підвищення. Однак вчені не дають повної характеристики практичного застосування даних методів, не роблять наголос на методиках, що будуть ефективними при їх застосуванні на машинобудівних підприємствах.

Мета роботи – аналіз шляхів підвищення прибутковості машинобудівних підприємств.

Для досягнення мети були поставлені такі завдання:

- 1) визначити поняття прибутку і прибутковості як економічних категорій;
- 2) виявити резерви підвищення прибутковості на машинобудівних підприємствах та розробити рекомендації щодо їх впровадження;
- 3) здійснити декомпозицію шляхів підвищення прибутковості підприємств машинобудівної галузі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовим результатом господарської діяльності будь-якого підприємства виступає його прибутковість, яка характеризується абсолютними (сума прибутку) та відносними (рівень рентабельності) показниками. У сучасній економічній теорії існує безліч різнобічних точок зору щодо економічної сутності прибутку. Прибуток у класичному розумінні – різниця між виручкою підприємства від реалізації продукції (товарів, послуг, робіт) та витратами на її виробництво, тобто собівартістю [7]. Більш повний аналіз визначень прибутку наведено у таблиці 1.

Таблиця 1 – Аналіз визначень категорії “прибуток”

Автор	Визначення
Білик М.Д.	<i>Прибуток</i> — це додаткова вартість, яка утворюється в процесі виробництва понад вартість спожитих виробничих ресурсів і робочої сили.
Буряковський В.В.	<i>Прибуток</i> – це грошове вираження основної частини грошових накопичень, які створені підприємствами різних форм власності
Ефимова О. В.	<i>Прибуток</i> – змінена форма додаткової вартості, виробленої, реалізованої, готової до розподілу, що сформована в процесі суспільного відтворення для задоволення різних інтересів підприємства та його власників
Мец В. О.	<i>Прибуток</i> – фінансова категорія, яка показує позитивний фінансовий результат, характеризує ефективність виробництва, свідчить про обсяг і якість виготовленої продукції, стан продуктивності праці, рівень собівартості
Бланк І. А.	<i>Прибуток</i> – мірило фінансового здоров'я підприємства, характеристика рентабельності вкладення коштів в активи конкретного підприємства
Шеремет А. Д	<i>Прибуток</i> – основне власне внутрішнє фінансове джерело, яке забезпечує розвиток підприємства на принципах самофінансування
Савчук В. П.	<i>Прибуток</i> – основний критерій ефективності господарювання

Найширше поняття прибутку, на нашу думку, розкриває В.О. Мец, звертаючи увагу на те, що прибуток не лише виражає фінансову ефективність діяльності

підприємства, а й дає змогу зрозуміти, які саме фактори приводять до його отримання.

Роботи [3; 4; 10] дозволили нам виявити роль прибутку в ринковій економіці, що продемонстровано на рис. 1.

У прибутку відображається виконання таких важливих якісних показників, як підвищення продуктивності праці, зниження собівартості та підвищення якості продукції, використання виробничих фондів. Прибуток є основним джерелом розширення основних і оборотних фондів, дієвим фактором, який стимулює (шляхом створення та використання фондів економічного стимулювання) до досягнення якомога вищих показників виробництва.



Рис. 1 – Роль прибутку підприємства в умовах ринкової економіки

Однак для оцінки результатів і ефективності господарювання і використання складових процесу виробництва, за допомогою яких отримано прибуток, його суму необхідно віднести до відповідних показників. У підсумку буде отриманий показник прибутковості чи рентабельності.

Рентабельність – це відносний показник інтенсивності виробництва, який характеризує рівень окупності (прибутковості) відповідних складових процесу виробництва або сукупних витрат підприємства [3, 8]. З іншого боку, рентабельність – якісний вартісний показник, який показує рівень віддачі витрат або ступінь використання існуючих ресурсів у процесі виробництва і реалізації то-

варів (робіт і послуг) [5]. Це не просто статистичний, розрахунковий параметр, а складний комплексний соціально-економічний критерій. На відміну від прибутку, він характеризує ефективність фінансової діяльності будь-якого конкретного економічного суб'єкта, щодо всіх інших (індивідуальних підприємств, організацій, регіонів, окремих країн і світу в цілому), незалежно від розмірів і характеру економічної діяльності. Дана якість надає рентабельності, з одного боку, форму економічної категорії, що виражає економічні відносини між економічними суб'єктами з приводу результативності використання факторів капіталу, а з іншого – характер об'єкта й інструмента фінансового менеджменту [9].

При аналізі та оцінці прибутковості необхідно враховувати те, що на неї впливають різні фактори, як зовнішні так і внутрішні. До зовнішніх можна віднести систему оподаткування, державне регулювання цін, нормативні документи галузі, в якій працює підприємство, умови та ставки кредитування. До внутрішніх входять цінова політика, обсяг діяльності (кількість та номенклатура продукції, ціни), обсяг та характеристика витрат обігу, чисельність працівників, фонд оплати праці, а також показники ефективності роботи обладнання та працівників та ін.

Сучасні економісти, такі як Бланк І.А. , Шеремет А.Д. вважають, що для промислових підприємств, у тому числі й підприємств машинобудівної галузі, показник прибутковості виконує ряд функцій, з яких найбільш актуальними є:

- оцінка ефективності використання ресурсів та узагальнена оцінка роботи підприємства в цілому;
- відображення приросту вартості всього капіталу;
- стимулювання працівників до ефективної праці;
- регулювання темпів розширеного відтворення основних засобів.

Для того щоб постійно забезпечувати зростання прибутковості, необхідно шукати невикористані можливості її збільшення, тобто резерви зростання прибутку. Резерви виявляються на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції. Визначення резервів збільшення прибутковості базується на науково обґрунтованій методиці розробки заходів щодо їх мобілізації [6].

У процесі виявлення резервів виділяють три етапи:

1. Аналітичний етап – виявлення і кількісна оцінка резервів.

2. Організаційний етап – розробка комплексу інженерно-технічних, організаційної, економічних і соціальних заходів, які повинні забезпечувати використання виявлених резервів.

3. Функціональний етап – практична реалізація заходів та контроль за їх виконанням.

Резерви підвищення прибутку можуть бути отримані в наступних випадках:

- при збільшенні обсягів випуску та реалізації продукції;
- за рахунок зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції

при впровадженні досягнень науково-технічного прогресу;

- за рахунок підвищення якості продукції, що реалізується [5].

Розглянемо ці напрямки більш детально, використовуючи формули обчислення резервів на базі даних про витрати на виробництво та прибутковість.

1. Резерв підвищення прибутку за рахунок збільшення обсягів випуску та реалізації продукції. Його можна розрахувати за допомогою наступної формули [6, 7]:

$$PZ_o = \sum_{i=1}^n \Pi_i^p \Delta P_i^p, \quad (1)$$

де Π_i^n – планова сума прибутку на одиницю і-го виду продукції;

ΔP_i – додатково реалізована продукція;

n – кількість видів продукції.

Якщо прибуток розрахований на 1 грн. продукції, то сума резерву його зростання в результаті збільшення обсягів реалізації визначається за формулою [6, 7]:

$$PZ_o = \sum_{i=1}^n \Pi_i^p \Delta P_i^p, \quad (2)$$

де Π_i^p – плановий прибуток від реалізації 1 грн. і-ї продукції;

ΔP_i^p – планова величина збільшення об'ємів реалізації і-го виду продукції.

Проте далеко не багато машинобудівних підприємств можуть дозволити собі нарощувати обсяги виробництва в силу того, що їх виробничі потужності та фінансове забезпечення, з одного боку, і рівень купівельної спроможності і вимоги до продукції їх споживачів, з іншого боку, не дають можливість використовувати даний метод.

2. Наступним напрямком забезпечення резервів підвищення прибутку є

зменшення витрат на виробництво і реалізацію продукції.

Для пошуку та визначення шляхів зниження собівартості продукції аналізують звітні дані калькуляцій витрат на виробництво і реалізацію продукції, використовуючи метод порівняння фактичного рівня витрат з прогресивними науково обґрунтованими нормами і нормативами за видами витрат, нормативами вико-користування виробничих потужностей, обладнання, нормами непрямих матеріальних витрат, капітальних вкладень тощо, які отримані в результаті здійснення організаційно-технічних заходів.

При цьому необхідно врахувати, що існує кілька напрямків визначення збільшення прибутку у зв'язку з виявленням резервів зниження собівартості.

Першим напрямком є зменшення прямих матеріальних витрат. Для визначення суми можливого резерву збільшення прибутку використовують наступну формулу [6, 7]:

$$PZ_{\text{м.м}} = \sum_{i=1}^n (MB_i^{\text{д}} - MB_i^{\text{п}}) ВП_i, \quad (3)$$

де $MB_i^{\text{д}}$ і $MB_i^{\text{п}}$ – прямі матеріальні витрати у складі собівартості i -го виду продукції до та після впровадження науково-технічних досягнень;

$ВП_i$ – об'єм виробництва i -го виду продукції в натуральних одиницях.

Другим напрямком є економія коштів на оплату праці за рахунок впровадження інновацій (зниження трудомісткості). Резерв прибутку в цьому випадку можна розрахувати за наступною формулою [6, 7]:

$$PZ_{\text{пт}} = \sum_{i=1}^n (Z_i^{\text{д}} - Z_i^{\text{п}}) ВП_i, \quad (4)$$

де $Z_i^{\text{д}}$ і $Z_i^{\text{п}}$ – витрати на оплату праці на i -у одиницю продукції до та після впровадження інновацій.

Третім напрямком формування резерву збільшення прибутку є зниження умовно-постійних витрат, що можливо при збільшенні обсягів виробництва. Таку залежність описує наступна формула [6, 7]:

$$PZ_{\text{уп}} = \left(\frac{C_6 \cdot ПВ_6}{100\%} - A_6 \right) (K_{\text{уп}} - 1), \quad (5)$$

де C_6 – собівартість товарної продукції в базисному році;

$ПВ_6$ – питома вага умовно-постійних витрат в собівартості товарної продукції в базисному році;

A_6 – сума амортизаційних відрахувань в собівартості товарної проду-

кції в базисному році;

$K_{\text{уп}}$ – темп приросту об'ємів випуску товарної продукції в плановому році по відношенню до базисного року.

Однак необхідно відзначити, що для українських машинобудівних підприємств подібні методи найбільш складні у використанні, так як для впровадження інноваційних технологій вони не мають ні достатньої кількості власних коштів, ні фінансових інвестицій ззовні, ні належної підтримки з боку держави.

3. Наступним напрямком виявлення резерву підвищення прибутку є підвищення якості продукції.

Однак приведений перелік методів утворення резервів для збільшення прибутку машинобудівних підприємств, які є невід'ємною складовою для підвищення прибутковості їх діяльності, можна віднести до традиційних. На сьогоднішній день існують нові методи, основані на тому, що під підвищенням прибутковості підприємств мається на увазі збільшення вартості його капіталу, чого прибуток може і не забезпечувати. З урахуванням цього пропонується декомпозиція шляхів підвищення прибутковості підприємств машинобудівної промисловості, що наведено на рис. 2.

Так, в залежності від того, у якому стані знаходиться підприємство з точки зору фінансового забезпечення та положення на ринку, та залежно від його намірів щодо змін, можливо обрати та застосувати відповідний набір заходів підвищення прибутковості підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Будучи джерелом виробничого і соціального розвитку, прибуток займає провідне місце в забезпеченні самофінансування підприємств, можливості яких багато в чому визначаються тим, наскільки доходи перевищують витрати. Проте для оцінки ефективності роботи підприємства недостатньо використання показника прибутку, оскільки його наявність ще не означає, що підприємство працює добре. Тому для визначення ефективності вироблених витрат необхідно використовувати відносний показник – рівень рентабельності (прибутковості).

Проблематика прибутковості підприємств охоплює питання виникнення прибутку в процесі виробництва, його формування у сфері обслуговування і розподілу і використання для капіталізації. Особливе значення ці проблемні питання мають для підприємств машинобудівної галузі України, де впродовж до-

вгого часу прибутковість залишається недостатньою для їх стійкої позиції на міжнародному ринку.

1.Скорочення витрат 1)виробництво або закупка деталей на стороні; 2)покупці не цінують окремі складові товару; 3)у конкурентів більш високі показники рентабельності продажів; 4)витрати на одиницю продукції стрімко зростають	2.Підвищення ціни 1)прибутковість сегменту низька; 2)покупці високо оцінюють продукцію; 3)більш низькі ціни, ніж у конкурента; 4)якість та властивості продукції набагато вищі, ніж у конкурентів	3. Зниження ціни 1)нижчі ціни конкурентів; 2)втрата частки ринку через ціни 3)мала ймовірність зниження цін конкурентами; 4)ціна – найбільш важливий показник для покупців; 5)висока прибутковість діяльності
11.Методи ринкової економіки 1)аналіз бізнес середовища; 2)оцінка вартості капіталу; 3)вплив фінансового леверіджу 4)оцінка ЕВІТ 5)оцінка інвестицій	Шляхи підвищення прибутковості	4. Зміни структури діяльності 1)прибутковість напрямків діяльності сильно відрізняється; 2)відносні частки ринку сегментів різні; 3)оцінки покупців різних сегментів різні; 4)можливість завоювання лідерства при концентрації на окремому сегменті
10. Інновації 1)успішність діяльності; 2)можливість використання закордонного досвіду; 3)можливість копіювання новітніх тенденцій		5. Розширення діяльності у суміжному сегменті 1)можливість використання переваг та досвіду; 2)переваги у розмірах та прибутковості над конкурентами суміжних сегментів
9. Підвищення рівня якості та обслуговування 1)низька якість продукції конкурентів; 2)незадоволення покупців продукцією на ринку; 3)низький рівень іміджу		6. Розширення діяльності у існуючих сегментах 1) ріст діяльності підприємства з більшими темпами, ріст ринку; 2) поглинання конкурентів; 3) досягнення більш високих цін (низьких витрат), ніж у будь-якого конкурента
8. Зміни в основній діяльності 1)інтеграція з постачальниками або посередниками; 2)концентрація на тому виді діяльності, який має переваги перед головним конкурентом	7. Проникнення у нові сегменти 1)наявність потужностей та резервів; 2)слабке конкурентне середовище; 3)ново бачення сегментів	

Рис. 2 – Декомпозиція шляхів підвищення прибутковості підприємств

Для вирішення цієї проблеми необхідно системно аналізувати прибутковість підприємств і чинники, що на неї впливають, постійно відстежувати і

встановлювати резерви збільшення прибутку і комбінувати різноманітні шляхи підвищення рівня прибутковості.

Таким чином, запропонована декомпозиція шляхів підвищення прибутковості підприємств стане індикатором плану заходів щодо підвищення прибутковості машинобудівних підприємств.

Перспективою подальших досліджень стане розробка плану заходів щодо підвищення прибутковості машинобудівних підприємств та оцінка результатів їх практичного застосування.

Список літератури: 1. Статистика Міністерства економічного розвитку і торгівлі України: Основні показники економічного та соціального розвитку України, 2011. (<http://www.me.gov.ua>). 2. *Немцова Л.Н., Козлюк В.О., Шипило Е.И.* Анализ тенденций развития машиностроения Украины за 2008-2009гг. – Д.: ДНУЕТ, 2010. 3. *Мец В.О.* Экономический анализ финансовых результатов и финансового состояния предприятия.: Учебн. пособие. – К.: Высшая школа, 2003. 4. *Кох Р.* Пути повышения прибыльности предприятий, 2006. 5. Экономический анализ: Учебн. пособие./ М.А. Болюх, В.З. Бучевский, М.И. Горбатов и др.; под ред. М.Г. Чумаченко. – К.: КНЭУ, 2003. 6. *Власова Н.О., Круглова О.А., Бузинова Л.И.* Финансы предприятия: Учебн. пособие.- К.: Центр уч. лит-ры, 2007. 7. *Салига С.П., Даций Н.В., Корецкая С.О.* Финансовый анализ: Учебн. пособие. – К.: Центр учебной литературы, 2006. 8. *Филимоненко О.С.* Финансы предприятия: Учебн. пособие. – К.: Кондор, 2007. 9. Шеремет А. Д. Методика фінансового аналізу підприємства. — М.: ИПО «МП», 1996. 10. *Нестерова С.В.* Методика розподілу прибутку на підприємствах власності працівників// Вісник Технологічного університету Поділля. Економічні науки. – 1998. – №3. – С.38-42

Надійшла до редколегії 18.03.11

УДК 334.758

В.А. СОКОЛЕНКО, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», Харків,
Ю.Л. РИБИЦЬКА, викладач-стажист, НТУ «ХПІ», Харків.

ТЕНДЕНЦІЇ СТАНОВЛЕННЯ ТА РОЗВИТКУ ЗЛИТТЯ ТА ПОГЛИНАННЯ У ЗАРУБІЖНИХ КРАЇНАХ

Розглянуто еволюційний розвиток угод злиття та поглинання у зарубіжних країнах. Проаналізовано основні причини, які вплинули на становлення нових процесів злиттів та поглинань.

Рассмотрено эволюционное развитие сделок слияния и поглощения в зарубежных странах. Проанализировано основные причины, которые повлияли на становление новых процессов слияний и поглощений

The evolutionary development of merger and acquisition in foreign countries is consider. An main reasons that influenced the formation of new processes of M&A.

Ключові слова: злиття, поглинання, конгломерати, вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція, диверсифікація.

Постановка проблеми. На сьогодні в Україні держава є неефективним власником вітчизняних підприємств стратегічного значення. Це проявляється в

недостатньому фінансуванні діяльності цих підприємств та зниженні кооперації підприємств, що підлягають вертикальній інтеграції.

Актуальність дослідження полягає в тому, що реструктуризація підприємств, шляхом злиття та поглинання, є досить новим явищем на українському ринку, на відміну від зарубіжних країн, де цей процес активно розвивався з початку XIX ст.. На даний момент в окремих вітчизняних галузях економіки, зокрема автомобільній та авіабудівній, злиття та поглинання є необхідною умовою успішного функціонування. Тому що, підприємства даних галузей не мають фінансової бази для підвищення конкурентоспроможності свого товару на світовому ринку.

Метою статті є здійснення ретроспективного аналізу розвитку злиття та поглинання в зарубіжних країнах.

Викладення основного матеріалу. У всьому світі злиття та поглинання (M&A) характеризуються періодами більш високої та більш низької активності, яку часто називають хвилями. Така назва пояснюється характерною для даних періодів циклічністю. Злиття та поглинання компаній протягом своєї історії носили хвилеподібний характер.

Різноманітні хвилі злиттів викликали значні зміни у структурі світового бізнесу. Вони зіграли надзвичайну важливу роль у трансформації промисловості із сукупності малих та середніх підприємств в її сучасну форму репрезентованих тисячами транснаціональних корпорацій.

Кожна хвиля злиттів характеризується переваженням одного з напрямків, який змінюється у наступну хвилю.

Піки угод злиття та поглинання (M&A) припадають на періоди структурних змін, промислових криз та підйомів, високої інфляції, технологічних революцій, коли відбувається істотна організаційна перебудова економіки та оцінка її активів.

Виділяється шість найбільш яскраво виражених хвиль у розвитку цих процесів:

- 1897-1904 (горизонтальна інтеграція)
- 1916-1929 (переважає вертикальна інтеграція)
- 1965-1969 (ера конгломератів)

- 1984-1989 (викуп компаній завдяки позиченому капіталу)
- 1993 – 2002 (ера мегаугод)
- 2002 – 2007 (ера транскордонних угод та горизонтальних мегаугод)

Перший пік M&A припав на кінець XVIII та на початок XIX сторіччя. Укрупнення підприємств було викликано зміною законодавчої бази та виключно несприятливими умовами щодо ведення бізнесу. Злиття, що відбувались в цей момент в головному носили горизонтальний характер. Вперше виникли компанії, які зайняли монопольне положення у добувної та виробничо-промислової галузей. Прикладом найбільш суттєвого злиття можна навести мільярдну мегаугоду компаній U.S.Steel, засвоєну Дж.П. Морганом, що об'єдналася з Carnegie Steel, яка була заснована Е. Карнегі, та іншими своїми крупними конкурентами. В об'єднаному сталюму гіганті зосередилися 785 окремих компаній.

Можливість суттєво впливати на ринкові ціни, маніпулюючи виробництвом та пропозицією, забезпечувало компаніям високу прибутковість та змінювало суть ринкової економіки, що ґрунтувалася на вільній конкуренції.

Успіх угод M&A в США в цей період був досягнутий завдяки нечіткому регулюванню антитрестовського законодавства та іншими юридичними причинами. З кожним роком антитрестовське середовище становилося все більш суворим, але кінець першої хвилі угод M&A відбувся не завдяки цьому. Основною причиною стали фінансові аспекти, у 1904 році відбулось падіння фондового ринку, через три роки відбулася «банківська паніка» та багато банків були вимушені ліквідувати свою діяльність. Завдяки падінню фондового ринку та слабкістю банківської системи, було важко залучати кошти на фінансування угод щодо інтеграції підприємств.

Друга хвиля злиттів та поглинань у США є результатом післявоєнного економічного буму. У зв'язку з введенням антимонопольного законодавства, злиття компаній у галузях призводить вже не до панування монополії, а до олігополії, тобто домінування невеликого числа найкрупніших фірм. Злиття частіше носили вертикальний характер. Цей період був свідком утворення багатьох видатних корпорацій, які процвітають і по сей день. Серед них: General

Motors, IBM, John Deere та Union Carbide Corporation. Друга хвиля закінчилась у 1929 році, знову ж разом з крахом фондового ринку.

В історичній ретроспективі дуже цікавий сплеск злиття компаній, що зайняті у різних видах бізнесу, тобто злиття конгломератного типу. Бум конгломератів, припав на 60-ті роки нашого сторіччя. Конгломерати, що були сформовані у той період, мали досить диверсифікований асортимент продукції. Термін «диверсифікована компанія» застосовується до компаній, які мають декілька дочірніх підприємств в інших галузях, але виробляють більшу частину продукції у рамках однієї промислової категорії. На відміну від диверсифікованих компаній, конгломерати здійснюють значну частину своєї діяльності в різних галузях.

В 70-ті роки активна діяльність крупних корпорацій за їх диверсифікацією продовжилась, та була пов'язана, наперед за все, з прагненням придбання активів у сферах електроніки і телекомунікації. В період 70-80х років у Європі, після незначної кількості угод злиття та поглинання, проведених у попередні 20 років, менеджери отримують досить значні частки акцій у керованих компаніях, опціонні плани (stock option plans). Нагорода вже залежить не від бухгалтерських показників, а від ринкової вартості компанії, завдяки цьому розпродаються низькорентабельні активи, виключаються невикористовуванні потужності.

За оцінкою Федеральної торгової комісії США, с 1965 – 1975 рр. 80% злиття призвели до утворення конгломератів. Число чистих конгломератних злиттів зросло з 10,1% у 1948-1955 рр. до 45% у 1972-1979 рр.. Згодом жорстке антимонопольне законодавство обмежило горизонтальну та вертикальну інтеграцію, та кількість горизонтальних злиттів скоротилося.

80-ті роки супроводжувалися руйнуванням раніше створених конгломератів. Компанії, що входили до конгломератів, показували найгірші результати, ніж незалежні підприємства у тих самих галузях, а нові поглинання приносили колосальні убытки. За розрахунками Майкла Портера, у першій половині 1980-х років поглинання компаній у непов'язаних галузях закінчувалися невдачею у 74% випадків [3].

Злиття з утворенням конгломератів у теперішній час менш актуальні. Але серед компаній, акції які котируються на Нью-Йоркській фондовій біржі, близь-

ко сорока компаній класифікують як конгломерати. Це такі відомі компанії, як: General Electric, американські конгломерати «Trexton Inc.» та «United Technologies Corp», британський «Hanson», голандський «Philips Electronics» та ін.

Помітною тенденцією стали ворожі поглинання. Ворожі поглинання стали прийнятною формою корпоративної експансії к 1980 р., та «напади» на корпорації отримали статус високоприбуткової спекулятивної діяльності. Четверта хвиля була хвилею мегазлиття, ціллю поглинання стали деякі з найкрупніших компаній. В цей період також спостерігалось збільшення загальної грошової суми, яка була оплачена при поглинанні, також значно виріс середній розмір типової угоди. З 1974 до 1986 число угод розміром понад 100 млн. долл., збільшилося більше ніж у 23 рази.

Четверта хвиля також продемонструвала ряд заходів, які відрізнялись від попередніх хвиль:

1) Агресивна роль інвестиційних банків. Це був дуже важливий момент у підйомі четвертої хвилі. Був розроблений ряд інноваційних продуктів та технічних інструментів, які полегшували чи запобігали поглинанню. Інвестиційні консультанти підштовхували покупців та компанії цілі, для того, щоб вони користувалися їх послугами, щодо здійснення або запобігання поглинанню. Завдяки пом'якшенню антимонопольної політики, у цей період найбільш розповсюдженні горизонтальні поглинання.

2) Використання позиченого капіталу. Фінансування угод по М&А також стало більш доступним завдяки бросовим облігаціям, що стали дуже популярними у той період. Фінансування угод завдяки LBO, стало одним найбільш привабливим інструментом при фінансуванні багатьох мегаугод. Завдяки цьому невеликі компанії мали змогу придбати більш крупні компанії.

3) Юридичні та політичні стратегії. Суперечки, щодо поглинання компаній, які виникали між федеральною та владою штатів. Перші підтримували законодавчі акти, щодо торгівлі між штатами. Останні в свою чергу приймали нові закони, які забороняли поглинання місцевих компаній.

4) Міжнародні поглинання. Більшість поглинань здійснювалися на місцевому рівні, але деякий процент угод по поглинанню припав на міжнародний

ринок. Компанії Азії та Європи, намагались розширити ринок збуту завдяки покупки американських компаній, так як в той момент в США політичний та економічний клімат мав стабільний характер. Американські компанії також поглинали європейські компанії, але негативним моментом в цьому було те, що при зниженні вартості долару при придбанні зарубіжних компаній, робило ці угоди більш дорогими.

Четверта хвиля закінчилася у 1989р.. Цьому послугувало те, що економіка перейшла до стадії м'якого спаду та відбувся обвал ринку бросових облігацій.

На початку 1993р., коли економіка оправилася від спаду, компанії почали прагнути до розширення, але вже компанії робили більший упор на стратегію, а не швидке фінансове збагачення, як це відбувалось у 80х роках. Фінансування в основному угод здійснювалося завдяки власним коштам, що призводили до зниження боргового навантаження компанії. Найбільш інтенсивно процеси злиття та поглинання відбувалися у таких галузях, як фінансові послуги, енергетика, засоби зв'язку та телекомунікації, фармацевтична промисловість. Найбільше число M&A було здійснене між американськими та західноєвропейськими компаніями. У кінці 90х років ці процеси розповсюдилися на розвиваючі країни.

Вітчизняні дослідники на відміну від зарубіжних економістів недостатньо інтенсивно досліджують процес становлення шостої хвилі M&A. На нашу думку необхідно розглянути дану хвилю та хвилі, що будуть виникати згодом для того, щоб проаналізувати динаміку вітчизняних угод, так як активність українського ринку M&A у більшому ступені залежить від циклічності злиття та поглинання, що відбувається у міжнародному просторі.

Шоста хвиля збіглася з поступовим відновленням фінансових ринків після спаду, який почався у 2000 році та збільшенням невизначеності після терористичних нападів, що сталися 11 вересня 2001 року. За даними Thomson Financial Securities Database, об'єм угод M&A виріс у 2004 році на 71% у порівнянні з 2002 роком. У 2004 році поглинання американськими компаніями складо 1,1 трлн. долл.. У європейській практиці M&A слідували аналогічні тенденції [5].

З початку 2002р. та до середини 2007р. транскордонні поглинання склали більш ніж 43% від загальної вартості усіх М&А європейськими компаніями та 13% американськими компаніями. Річний об'єм транскордонних злиттів китайськими компаніями виріс більше ніж у 6 разів між 2002 та 2005р.р. Компанії Китаю, Індії та Близького Сходу увійшли на даному етапі, як основні гравці. У телекомунікаційній галузі відбувалася інтенсивна діяльність М&А. Більшість угод М&А європейськими телекомунікаційними компаніями були транскордонні. Крім телекомунікаційної галузі значна М&А активність спостерігалася у нафтовій, роздрібній торгівлі, фармацевтичній, автомобільній галузях. Варто відмітити те, що процеси інтеграції в автомобільній галузі відбувалися в кожній хвилі М&А. У порівнянні з 1990-х та 1980-х років, ворожі поглинання у 2000-х роках скоротилися у США та Європі, але активність ворожих поглинань зросла у Японії та Китаї.

Висновок. Таким чином, злиття та поглинання як економічні процеси стали найбільш ядро здійснюватися з кінця ХІХст. у зарубіжних країнах. Злиття та поглинання компаній протягом всієї своєї історії проходили не рівномірно, а носили хвилеподібний характер. Кожний із шести раніше описаних періодів має свої характерні особливості.

Список літератури: 1. *Cools K, Gell J., Roos A.* The brave new world of M&A. How to create value from Mergers and Acquisitions.- The Boston Consulting Group, Inc., 2007. 2. *Moon-Kyum Kim.* M&A as a means of globalization – Mergers and Acquisitions: Issues and Perspectives from the Asia-Pacific Region . – 2009. 3. *Porter M.* Competitive strategy. – Free Press, New York. – 1980. 4. *Гохан Патрик А.* Слияние, поглощение и реструктуризация компаний. – 3-е изд. – М.:Альпина Бизнес Букс. – 2007. 5. www.thomsonreuters.com – Thomson Reuters

Надійшла до редколегії 15.03.11

УДК 330.59:316.42

О.О. СТРИЖАК, канд. екон. наук, ХНЕУ, Харків

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ

В статье рассмотрены теоретические основы человеческого развития. Определены суть, содержание и особенности человеческого развития как теоретической концепции. Проанализированы компоненты, направления и тенденции человеческого развития в современном обществе.

В статті розглянуто теоретичні засади людського розвитку. Визначено суть, зміст й особливості людського розвитку як теоретичної концепції. Проаналізовано компоненти, напрямки та тенденції людського розвитку у сучасному суспільстві.

Theoretical foundations of human development are described in the article. The essence, contents and features of human development as a theoretical concept are identified. Components, directions and trends of human development in modern society are analyzed.

На рубежі XX і XXI ст. світова наукова думка сформувала принципово новий погляд на цивілізаційний прогрес. Нова парадигма розвитку на перший план висуває не накопичення матеріальних благ, а розвиток людського потенціалу при збереженні навколишнього середовища. Людина, її потреби і розвиток визнаються основними передумовами прогресу, а отже, і змістом соціальної політики кожної країни.

Ідея людського розвитку полягає у неможливості зведення суспільного прогресу лише до збільшення грошового доходу. Тобто концепція людського розвитку ґрунтується на положенні про те, що в сучасних умовах традиційні макроекономічні показники (валовий внутрішній продукт, національне багатство, середній дохід тощо) не здатні виступати адекватними характеристиками економічного розвитку.

Становлення концепції людського розвитку відбувалося на основі наукових розробок теоретиків людського капіталу Т.-В. Шульца, Г.-С. Беккера, Е. Денісона, Дж. Мінцера, Л. Хансена, Дж. Кендріка та ін. Однак остаточне формування концепції людського розвитку як теоретичної схеми пов'язане з ім'ям А. Сена та його новаторськими ідеями. Певний внесок у дослідження проблем людського розвитку здійснили українські та російські вчені, а саме: В. Автономов, Д. Богиня, О. Грішнова, А. Докторович, Е. Лібанова, В. Марцинкевич, В. Мандибура, С. Мочерний, А. Чухно та ін. Поряд з цим залишається багато невирішених питань, пов'язаних із окремими аспектами людського розвитку, зокрема з формуванням методологічного базису теорії людського розвитку як єдиної наукової концепції.

Концепція людського розвитку об'єднує вирішення питань виробництва та розподілу товарів і послуг в об'єднанні з проблемами формування та використання можливостей людей, розглядаючи розвиток людських здібностей як кінцеву мету суспільного прогресу. У фокусі концепції людського розвитку – людина, якнайповніше задоволення її потреб, усебічний розвиток її здібностей. Розвиток суспільства, з погляду цієї концепції, означає постійне розширення можливостей для задоволення не лише фізичних, а й духовних потреб людей.

Людський розвиток визначається як процес зростання людських можливостей, що забезпечується політичною свободою, правами людини, суспільною повагою до особистості, а також надання людям можливості повністю розвивати свій потенціал, жити продуктивно і творчо в гармонії з їхніми потребами та інтересами. Матеріальний добробут розглядається лише як одна з базових можливостей вибору, але він не є найвищою метою.

Людський розвиток – примноження не тільки доходу людей, але й їх здоров'я, освіти, збереження навколишнього середовища, забезпечення свободи дій і слова, а також формування інших умов соціально-економічного розвитку.

За визначенням лауреата Нобелівської премії А. Сена людський розвиток – це надання людям можливості повністю розвивати свій потенціал, жити продуктивно і творчо в гармонії з їхніми потребами та інтересами.

Як зазначено в останній Доповіді про людський розвиток, розвиток людини представляє собою процес розширення свободи людей жити довгим, здоровим і творчим життям, на здійснення інших цілей, які, на їхню думку, мають цінність; активно брати участь у забезпеченні справедливості та стійкості розвитку на нашій спільній планеті.

У світлі цього визначення розвиток людини має три компоненти: 1) **добробут**: розширення реальних свобод людини таким чином, щоб вони могли процвітати; 2) **розширення прав і можливостей та агентність**: можливість людини і груп діяти і отримувати цінні результати; 3) **справедливість**: підвищення соціальної справедливості, забезпечення стійкості результатів у часі, поваги до прав людини та інших цілей суспільства [2, с. 22].

На відміну від теорії людського капіталу, яка доводить економічну доцільність удосконалення людини саме як чинника виробництва, концепція людського розвитку виходить з первинної самоцінності розвитку людини, з того, що виробництво існує заради розвитку людей, а не люди – заради розвитку виробництва. Гуманітарна, філософська концепція людського розвитку ґрунтується на соціально-економічних показниках, а запропонований Програмою розвитку ООН (ПРООН) індекс людського розвитку визнаний у всьому світі як інтегральний показник стану соціально-економічного розвитку країни, що відображає досконалість соціально-трудових відносин.

Мета людського розвитку полягає в забезпеченні належної якості життя для всіх людей, він повинен охоплювати не лише викорінення бідності та всіх форм економічної та соціальної ізоляції, а й передбачати розвиток демократії із широкою участю громадян, а також підтримувати соціальну й політичну стабільність.

Сучасна концепція людського розвитку містить такі аспекти: **продуктивність** – можливості підвищення продуктивності діяльності, участі у формуванні доходів, отримання матеріальної винагороди за працю; **рівність** – рівноправність можливостей щодо участі в економічному і політичному житті незалежно від статі, національності, класової приналежності, походження, місця проживання, рівня добробуту тощо; **розширення можливостей** – участь у процесі прийняття рішень і в інших процесах суспільного життя; **реалізація базових можливостей** – надання та реалізація певних прав у визначенні шляхів розвитку; **справедливість** – забезпечення рівних стартових можливостей отримання освіти, тривалого і здорового життя, що іноді вимагає нерівного розподілу ресурсів (наприклад, для забезпечення хворих та інвалідів); **безпека** – запобігання загрози злочинності, насильства, безробіття тощо.

Людський розвиток розглядається і як процес розширення людського вибору, і як досягнутий рівень добробуту людей. Говорячи про розширення вибору, мають на увазі, що фактично цей вибір стосується безмежного кола проблем, які впливають на життя людей, і коло це історично та територіально змінюється.

Особливості концепції людського розвитку: 1) акцент на активності людей як суб'єктів процесу свого власного розвитку; 2) увага приділяється не тільки реальним або потенційним працівникам, а й всім людям у цілому, включаючи непрацездатних і економічно неактивних; 3) постійний моніторинг та аналіз реалізації можливостей людського розвитку; 4) підхід до освіти як до важливої складової загальної культури людства, а не тільки як до умови поліпшення продуктивних здібностей людей; 5) визнання високого значення невиробничої активності жінок, підтримка рівноправності жінок у суспільстві та підвищення їх статусу; 6) надання пріоритетів тим секторам, які сприяють поліпшенню якості життя, не впливаючи безпосередньо на підвищення доходу; 7) підтримка не

тільки з боку економічних і фінансових інститутів, але і з боку неурядових, громадських організацій, церкви, закладів культури і т. п.

Напрямки людського розвитку включають: 1) підвищення ролі кожної окремої людини в суспільстві, розширення її можливостей самостійно визначати свою долю, тобто приймати рішення і відповідати за них; 2) забезпечення соціальної справедливості кожної людини у розподілі доходів та оплаті праці залежно від її якості та інтенсивності, у доступі до освіти, охорони здоров'я, розподілу соціальних благ; 3) досягнення ефективної зайнятості, яка б забезпечувала працюючим не тільки відповідний статус, але й добробут; 4) досягнення екологічної безпеки навколишнього середовища.

Таким чином, людський розвиток має поєднувати економічний розвиток з гарантіями основних можливостей для довгого та здорового життя, отримання освіти, забезпечення пристойного рівня життя, користування політичними та громадянськими свободами для участі у житті громади. Особливого значення набуває реалізація прав людини, при цьому також важливо збереження здорового навколишнього середовища. Разом з тим, розширюючи діапазон вибору і сферу реалізації цих прав, людський розвиток також повинен передбачати більшу відповідальність при користуванні цими правами, прозору систему підзвітності на всіх рівнях.

Пріоритети людського розвитку протидіють нестримній погоні за виробництвом ВВП і споживанням, сприяють укоріненню поміркованого ставлення до природи, збереженню та відновленню довкілля. Людський розвиток, який має за мету забезпечення гідного життя для всіх людей, сприяє подоланню бідності, а отже, подоланню нерівності, становленню і розвитку демократії, збереженню соціальної та політичної стабільності в суспільстві.

Розширення обсягів виробництва товарів та послуг, а відповідно й рівня економічного добробуту може сприяти розширенню можливостей людини, а може й ні. Розмір валового національного продукту не може бути основним і єдиним показником рівня розвитку країни. Часто витрати на освіту, зміцнення здоров'я та інші аспекти розвитку людей дають більший економічний ефект, ніж вкладення у фізичний капітал. Тому за логікою концепції людського розви-

тку саме люди стають центром теорії розвитку, оскільки вони є водночас і головною метою суспільного розвитку, і найважливішим його чинником.

Як зазначає О. Грішнова, рівень доходу, досягнутий в країні на теперішній час, не гарантує економічного процвітання в майбутньому. Проте якщо отриманий дохід достатньою мірою інвестується у людський розвиток, то і економічні показники в майбутньому будуть значно кращими, ніж нині. Відмітна особливість концепції людського розвитку полягає в положенні, згідно з яким людям не потрібен безкінечно високий дохід для забезпечення гідного рівня життя. Вищий дохід у цілому сприяє розширенню вибору людини, але цей вплив зменшується мірою збільшення доходу [1, с. 82].

У розумінні людського розвитку економічні ресурси є лише засобом прогресу (хоча й дуже важливим), в той час як кінцева мета полягає у використанні цих ресурсів у сталий спосіб для гарантування найкращих перспектив задоволення прагнень суспільства. Крім того, людський розвиток необхідно також розглядати як процес, що дозволяє людям безперервно розширювати свої здібності.

Ураховуючи, що мета людського розвитку полягає в забезпеченні належної якості життя для всіх людей, він повинен охоплювати не лише викорінення бідності та всіх форм економічної та соціальної ізоляції, а й передбачати розвиток демократії із широкою участю громадян, а також підтримувати соціальну й політичну стабільність. Отже, людський розвиток має включати не лише економічний розвиток, а й гарантувати основні можливості для довгого та здорового життя, отримання освіти, забезпечення пристойного рівня життя, користування політичними та громадянськими свободами для участі у житті громади. Особливого значення набуває реалізація прав людини, при цьому також важливо збереження здорового навколишнього середовища. Разом з тим, розширюючи діапазон вибору і сферу реалізації цих прав, людський розвиток також повинен передбачати більшу відповідальність при користуванні цими правами, прозору систему підзвітності на всіх рівнях. Отже, ефективний людський розвиток веде до більш етичного суспільства.

Концептуальний підхід до людського розвитку, розроблений на основі наукових теорій групою експертів ПРООН і вперше викладений у всесвітній Доповіді про розвиток людини за 1990 рік (ці доповіді відтоді стали щорічни-

ми), розглядає розвиток людського потенціалу як власне мету і критерій суспільного прогресу. При цьому людський розвиток може розглядатися і як чинник зростання продуктивності праці та національного доходу, проте це зростання має сенс лише у тому разі, коли воно справді впливає на розширення можливостей людей.

З 1990 р. ПРООН щорічно публікує свої глобальні Звіти про людський розвиток (ЗЛР), причому кожний звіт зосереджений на одному питанні, яке вважається ключовим для людського розвитку. Звіт є незалежним виданням, містить альтернативний погляд на критичні питання розвитку людини у сучасному світі. Кожний Звіт містить показники індексу розвитку людського потенціалу, статистичні дані, рейтинги 182 країн світу (у 2010 р. – 169 країн), аналіз, які викликають увагу світової громадськості до проблем, що зосереджуються на людині в центрі стратегій та політик – економічних, соціальних, політичних, культурних. Звіт перекладають дванадцятьма різними мовами (включно з російською мовою). Останній ЗЛР, що був опублікований наприкінці 2010 р., називається «Реальне багатство народів: шляхи до розвитку людини».

У цих доповідях був запропонований вимірник – «індекс людського розвитку» (ІЛР), що включає оцінку тривалості життя, освітнього рівня дорослого населення та його доходів, а в наступних доповідях – уточнений механізм обчислення "індексу розвитку людського потенціалу" (ІРЛП). Таким чином, стан людського розвитку кожної країни (і окремих регіонів в межах країн) набуває певного кількісного виміру. Застосування ІРЛП обумовлено тим, що показник ВВП на душу населення не відображає складу самого доходу і реальної корисності, а також тим, що деякі досягнення прогресу не проявляються в показниках доходу (покращення харчування, умов праці, медичного обслуговування, доступу до знань, безпеки і т. п.). При розрахунку ІРЛП застосовуються детальні дані по більшості країн світу. Він загальновизнаний як універсальний порівняльний показник і використовується при аналізі соціально-економічного становища в окремих країнах і в світі в цілому.

Україна стала першою країною у Центральній та Східній Європі, а також першою серед держав СНД, яка підготувала Національний звіт з людського розвитку (НЗЛР), котрий побачив світ у 1995 р. З 2003 р. звіт «Людський розвиток в Україні» видається українською мовою під егідою Інституту демографії та

соціальних досліджень Національної академії наук України. ПРООН також робить свій власний тематичний внесок у дискусію про людський розвиток в Україні, видаючи періодичні НЗЛР, кожний з яких присвячений окремій темі.

За результатами аналізу, представленими у Доповіді про людський розвиток 2010 р., за всіма країнами, по яких є повні дані по ІРЛП за останні 40 років, очікувана тривалість життя при народженні зросла з 59 років у 1970 р. до 70 років у 2010 р.; охоплення населення освітою зросло з усього лише 55% всіх дітей у типовому віці для первинної та вторинної освіти до 70%; а ВВП на душу населення подвоївся, перевищивши 10000 дол. США. Цей прогрес торкнувся людей у всіх регіонах, хоча й різною мірою. Наприклад, в арабських державах в період між 1970 і 2010 рр. очікувана тривалість життя при народженні виросла на 18 років, а в країнах Африки на південь від Сахари – на вісім. Сто тридцять п'ять обстежених країн охоплюють 92% населення світу.

Регіоном з найшвидшими темпами прогресу в області ІРЛП була Східна Азія, очолювана Китаєм та Індонезією. Великі досягнення відзначені також в арабських країнах, вісім з яких входять до двадцятки лідерів у галузі підвищення ІРЛП за останні 40 років. У той же час багато країн Африки на південь від Сахари і колишнього Радянського Союзу відкотилися назад із-за дії СНІДу, конфліктів, економічних негараздів та інших факторів. За останні 40 років у трьох країнах колишнього Радянського Союзу – Білорусі, Україні та Російській Федерації – і шести країнах Африки на південь від Сахари – Демократичній Республіці Конго, Лесото, ПАР, Свазіленді, Замбії і Зімбабве – очікувана тривалість життя фактично знизилася.

Домінуючою тенденцією в області очікуваної тривалості життя у світі є зближення (конвергенція), причому середня тривалість життя в більшості бідних країн все більше зближується з показниками розвинених країн. Однак в області доходу переважає модель розбіжності (дивергенції), причому більшість багатих країн стабільно стають багатшими, а стійке зростання обходить стороною багато бідних націй.

У деяких базових аспектах світ сьогодні виглядає набагато комфортніше, ніж у 1990 р. За 20 років багато людей на всій планеті радикально покращили ключові показники свого життя. У цілому, вони стали більш здоровими, більш освіченими і забезпеченими і нині мають більше можливостей обирати своїх

керівників і забезпечувати їх підзвітність, ніж у будь-який інший період історії. Наприклад, з 1990 р. середньосвітовий ІРЛП виріс на 18% (і на 41% у період після 1970 р.), що відображає значне загальне поліпшення показників тривалості життя, охоплення шкільною освітою, грамотності і доходів [2, с. 3].

Отже, концепція людського розвитку об'єднує вирішення питань виробництва та розподілу товарів і послуг з вирішенням питань формування та використання здібностей і можливостей людей, розглядаючи розвиток людських здібностей як кінцеву мету суспільного прогресу безвідносно до впливу їх на виробництво доходу. Розвиток суспільства, з погляду цієї концепції, означає постійне розширення можливостей для задоволення не лише фізичних, а й духовних потреб людей.

Зростання значення проблем людського розвитку в сучасному світі обумовлено, перш за все, посиленням соціальної орієнтації економіки у розвинутих країнах та загостренням проблем нерівномірності розвитку населення як розвинутих країн, так і тих, що розвиваються. Необхідність проведення економічних реформ з орієнтацією на зростання добробуту народу зумовило обрання концепції сталого людського розвитку як основи подальшого розвитку українського суспільства.

Програма розвитку ООН в Україні за допомогою періодичних Звітів з людського розвитку постійно привертала увагу політиків та громадськості до викликів, перед якими стоїть країна у сфері соціального та економічного розвитку. Хоча Україна досягла значного прогресу в деяких сферах людського розвитку, в інших сферах прогрес дуже незначний.

На думку експертів ПРООН, Україні основні зусилля слід зосередити на наступних напрямках: скорочення відносної бідності; усунення причин серйозного зниження очікуваної тривалості життя чоловіків; уповільнення темпів поширення ВІЛ-інфекції/СНІДу й туберкульозу; забезпечення якісної освіти впродовж життя (і моніторинг її головних показників); покращення гендерної рівності, особливо у питанні недостатнього представництва жінок у політиці; поліпшення стандартів охорони довкілля.

Аналіз сучасного рівня людського розвитку та сформульована концепція визначають чотири пріоритетні напрями людського розвитку в Україні: 1) підвищення ролі кожної окремої людини в суспільстві, розширення її можливостей

власною волею вирішувати свою долю, тобто приймати рішення і нести за нього відповідальність; 2) забезпечення соціальної справедливості стосовно кожної людини – в розподілі доходів та оплаті праці залежно від її якості, інтенсивності та кількості, в доступі до освіти, до послуг охорони здоров'я, до роботи, до соціальних благ; 3) досягнення повної продуктивної зайнятості, яка на відміну від сучасного стану забезпечувала б не тільки соціальний статус, а й добробут працівників, стимулювала б легальну ефективну діяльність, а не орієнтацію на тіньову економіку; 4) досягнення екологічної безпеки, що передбачає два напрями: по-перше, ліквідацію наслідків Чорнобильської катастрофи та наслідків нерационального використання природних ресурсів, по-друге, розробку комплексу заходів, які унеможливають повторення у майбутньому будь-яких техногенних катастроф.

Отже, людський розвиток характеризується як процес зростання людських можливостей – людина має прожити довге життя, не хворіти, бути освіченою, користуватися політичними та економічними свободами, правами людини, суспільною повагою до особистості. При цьому базисним принципом концепції людського розвитку є не постійне надання злиденним верствам і країнам гуманітарної допомоги, а стимулювання їхнього розвитку, підвищення їхньої ролі в суспільстві, розширення можливостей вибору способу життя, можливостей прийняття рішень стосовно своєї долі, але одночасно й посилення відповідальності за прийняте рішення і його виконання.

Таким чином, реалізація принципів людського розвитку дозволить країні забезпечити потенціал сталого економічного зростання, побудованого на розширенні можливостей всіх членів суспільства, поширенні принципів демократії, реалізації та дотримання основних прав і свобод громадянина та особистості тощо. При цьому особливої уваги, на погляд автора статті, потребують питання аналізу та оцінки чинників людського розвитку в умовах формування постіндустріального суспільства, що є перспективним напрямком для подальших наукових досліджень в цій сфері.

Список літератури: 1. Грішнова О. А. Людський розвиток : навч. посібн. / О. А. Грішнова. // – К. : КНЕУ, 2006. – 308 с.; 2. Доклад о развитии человека 2010. Реальное богатство народов: пути к развитию человека / Пер. с англ.; ПРООН. – М.: Издательство «Весь Мир», 2010. – 244 с.

Надійшла до редколегії 18.03.11

Т.В. УС, ст.викладач, ХНЕУ, Харків

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ ПЕРЕТВОРЕННЯ ВІДНОСИН ВЛАСНОСТІ В ПЕРІОД РИНКОВОЇ ТРАНСФОРМАЦІЇ

Рассматриваются институциональные преобразования экономики Украины, реформирования института собственности, процесс создания новой системы общественных отношений.

Розглядаються інституційні перетворення економіки України, реформування інституту власності, процес створення нової системи суспільних відносин.

Consider the institutional reforms of Ukraine's economy, reforming the institution of property, the process of creating a new system of social relations.

Сучасний стан економіки України можна охарактеризувати як економіку, в якій здійснюються інституціональні зміни всієї системи суспільних відносин (економічних, соціальних, політичних). Ці інституційні перетворення мають дискретний характер, однак процес створення передумов здійснюється як еволюційним шляхом, так і шляхом достатньо швидких змін. Еволюційний шлях описується класичною схемою: зміни у динаміці, часткові зміни структури економічної системи, еволюція інтересів впливових груп, також зміна інститутів. Вихідним моментом революційних перетворень є еволюція інтересів цих груп. Інколи вона здійснюється миттєво, створення передумов до зміни інститутів відбувається дуже швидко, наприклад зміна інституту власності [1, с. 72-73].

Основою детермінантою для якісного економічного аналізу інституційних перетворень є категорія власності. При цьому поняття «власність» набуває більш широкого тлумачення і використовується як «право власності», оскільки не ресурс (засоби виробництва чи робоча сила) сам по собі є власністю, а низка чи «пучок» прав (або принаймні частка права на використання ресурсу). Отже, права власності, у тому числі інтелектуальної, в трансформаційній економічній системі необхідно розглядати як санкціоновані суспільством суб'єкт-суб'єктні, суб'єкт-об'єктні та поведінкові відносини, які виникають у зв'язку з існуванням певних благ і стосуються їх використання.

Інституційні проблеми власності в економіці розглядаються у працях І.В. Лазни, В.О. Рібалкіна, Г.М. Григоряна, Л.Ю. Мельнік, Н.Х. Корецького, В.В. Фесечко. Деякі аспекти даної проблеми вивчає В.О.Мандибурда, А.І. Мар-

тиенко, І.Й. Малий, Н.В.Чесноков, Г.В. Задорожний та інші.

Ринкова трансформація передбачає становлення приватної власності. Між окремими власниками в більшості випадків здійснюється обмін усіма елементами відносин власності. Права власності – це економічні відносини власності між людьми, які знаходять прояв за допомогою відносин людей до об'єктів власності. Вони визначають можливості людини здійснювати трансакції з приводу цих об'єктів чи доходів. Права власності є відносинами до суспільства в цілому. [2, с. 97]

В умовах командно-адміністративної системи обмін торкався лише окремих елементів прав власності, що не дозволяє казати у цьому випадку про повноцінні трансакції. Цей обмін також супроводжувався витратами, який регламентувався командно-адміністративною системою. При переході до ринку треба використати ринковий механізм здійснення трансакцій.

Реформування інституту власності не призвело до загального підвищення ефективності виробництва, його модернізації, оскільки особливістю цього інституту було його тісне поєднання з інститутами влади. За умов зовнішньої відкритості, технологічної відсталості виробництва, відсутності достатніх для його модернізації ресурсів та реформованості фінансових інститутів система «влада – власність» діяла лише підтримуючи галузі сировини, видобувні та первинної обробки, продукція яких експортувалася. Таким чином, ця система у принципі не могла усунути структурні деформації, а навпаки, виявилася безпосередньо причетною до їх поглиблення та деіндустріалізації виробництва в Україні. Система «влада-власність» свою діяльність спрямовувала виключно на задоволення приватних інтересів, не переймаючись в цілому проблемами економіки та суспільства у цілому.

Треба звернути увагу на особливу роль держави, саме як базового інституту, котрий продукує норми і правила та водночас має організувати все так, щоб агенти суспільства сприяли розвитку цих норм і правил і самі підкорялися їм [3, с. 12].

Державне регулювання з одного боку виконує роль системотвірного ядра інституціоналізму, визначаючи доцільні параметри останнього і його сучасні форми, а з другого – вплетені в більш загальні суспільні регулятивні механізми,

які включають і неписані поведінкові норми, традиції. Є всі підстави вважати, що без ефективних урядів неможливий стабільний соціально-економічний розвиток, так для цього необхідним є функціонування і розвиток відповідної інституційної системи – правил і традицій, що визначають форми та способи використання економічних і технологічних умов.

Основні напрямки проведення інституційної реформи включають в себе укріплення законності, надання змоги та забезпечення гарантій реальних прав власності, виконання контрактів, норм, правил у суспільстві, розвиток неформальних правил, якісне удосконалювання функціонуючих інститутів, створення інститутів соціального партнерства та організацій, які координують і регулюють інтереси соціальних груп у суспільстві. Ключову роль у поступовому зростанні ефективності ринкової системи відіграє багатоскладовий механізм її регулювання. Державне регулювання як важлива ланка цього механізму, вдосконалюючись під впливом ринкової системи, в свою чергу, сприяє підвищенню її ефективності [4, с. 214].

Таким чином, правова визначеність і розмежування прав між суб'єктами привласнення дозволяє створити підґрунтя для вирішення соціально-економічних проблем і здійснення інституційних перетворень та безпосередньо впливає на ефективність функціонування молодого ринкової економіки. Отже, інституційні перетворення у трансформаційній економіці повинні сприяти, окрім формування інституційного середовища, створенню нового світогляду суспільства, а кількісна зміна прав власності призведе до якісних змін в економічному стані господарюючих суб'єктів

Список літератури: 1. Григорян Г.М. Собственность: история и современность. – Харьков, 2002 – 188 с. 2. Задорожний Г.В. Экономическая теория и права собственности в транзитивном обществе // Ринкова трансформація економіки. Вип.4. – Харків, 1998. 3. Мандыбура В.О. Нормативно-составляющая институциональной архитектуры государственной формы собственности // Экономическая теория. – 2005.– 1. С. 11-17. 4. Мельник Л.Ю., Корецкий М.Х. Экономика, собственность, підприємство. – Дніпропетровск, 2002. 461 с.

Надійшла до редколегії 18.03.11

В.М. ФІЛАТОВ, канд. екон. наук, доцент, ХНЕУ, Харків

ТРАНСФОРМАЦІЯ СФЕРИ ОХОРОНИ ЗДОРОВ'Я НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ КОНКУРЕНТНИХ ВІДНОСИН

Рассматриваются вопросы трансформации экономических отношений в системе здравоохранения. Обосновывается необходимость введения конкурентных отношений.

Розглядаються питання трансформації економічних відносин в системі охорони здоров'я. Обґрунтовується необхідність введення конкурентних відносин.

The main question of the article is economic relations transformation in health system. The article gives prove of competitive relations introduction necessity.

Негативні тенденції в динаміці показників рівня суспільного здоров'я, не-здатність існуючої системи охорони здоров'я адекватно відреагувати на ці зміни свідчать про кризове становище у сфері охорони здоров'я. Проблеми підвищення ефективності функціонування сфери охорони здоров'я знаходять своє відображення в роботах вчених [1, 2, 3, 4]. Спеціалістами пропонуються як зміни окремих параметрів (збільшення об'ємів фінансування, вдосконалення менеджменту та ін.), так і кардинальна перебудова на засадах введення страхової медицини. Ми вважаємо, що необхідно сформувати нову інституціональну структуру, засновану на засадах страхової медицини, яка повинна функціонувати на принципах ринкової конкурентної економіки.

Завданням нашого дослідження є розробка рекомендацій щодо формування економічних відносин у сфері охорони здоров'я на конкурентних засадах. Для прийняття науково обґрунтованих рішень необхідно проаналізувати світовий досвід побудови таких відносин. Результати такої роботи викладені у даній статті.

Головним завданням для сфери охорони здоров'я, заснованої на принципах страхової медицини, повинно бути збільшення цінності послуг які отримують пацієнти. Цінність необхідно визначати співвідношенням отриманого результату (якості лікування) із грошовими витратами на його досягнення. Слід зазначити, що навіть у США, де частка витрат на охорону здоров'я у ВВП країни одна з найвищих у світі, фахівці відзначають, що зниження витрат – це не просто неправильна мета, вона неприпустима, тому що ставить під погрозу результати лікування. Економія повинна бути результатом підвищення ефектив-

ності роботи, а не наслідком обмеження медичної допомоги й погіршення її якості [5,с.121]. При вимірі цінності наданих медичних послуг необхідно враховувати багатоаспектність результатів: якість життя (залежність від ліків, відсутність болю), час одужання, інші параметри. Вимірювати цінність треба виходячи з інтересів пацієнта, а не інтересів постачальників медичних послуг або страхових організацій. Оптимізація цінності медичних послуг, які отримує пацієнт, фактично означає оптимізацію суспільних витрат на досягнення кінцевого результату – підвищення рівня суспільного здоров'я. Рішення завдання по оптимізації цінності можливо на рівні конкретного медичного стану, оскільки саме тут можна зіставити витрати з отриманими результатами. Так, у США при швидкому росту витрат на кардіологічну допомогу, показник летальності при коронарній хворобі серця за період з 1965 року знизився, що привело до збільшення тривалості життя американців і зниженню фактичної вартості витрат приблизно на один відсоток у рік [6]. Аналогічний приклад можна привести із впровадженням нових методів оперативного лікування жовчнокам'яної хвороби, що дозволило фактично усунути витрати на перебування в стаціонарі й знизити вартість медичних послуг при лікуванні жовчнокам'яної хвороби на 50 відсотків [7].

При вимірі цінності необхідно співвідносити з отриманим результатом сумарні витрати, понесені протягом усього циклу надання медичної допомоги, а не тільки при окремих втручаннях або процедурах. Цикл надання медичної допомоги містить у собі не тільки лікування, але й реабілітацію, спостереження за станом хворого з метою оцінки ризику повторного захворювання, заходи щодо запобігання повторного захворювання або прогресування хвороби. Поточна короткострокова економія витрат може привести в довгостроковій перспективі до значного росту вартості сукупних витрат на лікування. Саме тому мало-затратна діагностика нерідко знижує цінність лікування, оскільки може привести до помилкових висновків, що тягнуть за собою неправильне й непотрібне лікування. Слід зазначити, що принцип орієнтації в лікуванні на кінцевий результат не працює не тільки в нашій системі охорони здоров'я, але й у системах, заснованих на принципах страхової медицини. Наприклад, за даними дослідження, з переходом від недорогих диуретиків тiazидного типу до більш дорогих

препаратів (від 56 % загального обсягу призначень в 1982р. до 27% в 1992р.) витрати збільшилися на 3,1 мільярди доларів, але при цьому в багатьох випадках спостерігалось не поліпшення, а погіршення медичних результатів [8]. Щоб уникнути подібного результату, необхідно ввести конкурентні принципи поставок лікарських препаратів. У цілому, необхідно впровадити конкурентні принципи протягом усього циклу надання медичної допомоги. Постачальників медичних послуг необхідно порівнювати й оцінювати зіставляючи результати їх діяльності з витратами. Інформація про результати повинна стати головним інструментом у розвитку всієї системи охорони здоров'я. Вибір технологій, інструментів і пристосувань, медичних препаратів і послуг повинен ґрунтуватися на кращих результатах лікування. Під кращими результатами розуміється максимально досягнутий рівень цінності для споживачів медичних послуг. Впровадження такого методу організації медичної допомоги можливо тільки через механізм конкуренції. Конкуренція дозволить виключити неповноцінне й надмірне лікування, мінімізувати рівень лікарських помилок. В умовах, коли результати будуть оцінюватися й порівнюватися, із медичної практики зникнуть неефективні види лікування і попит на непотрібну медичну допомогу. Лікарі, які не зможуть створювати високу цінність для пацієнтів, будуть витиснуті з ринку медичних послуг. Таким чином, постачальники медичних послуг стануть конкурувати за право на практику.

Вимір цінності повинен вестися на рівні окремого медичного стану. Під медичним станом розуміється певний набір медичних обставин, на які направляється призначена для конкретного пацієнта скоординована медична допомога. Конкуренція на рівні медичних станів повинна вестися протягом усього циклу медичної допомоги, а не тільки при окремих лікарських втручаннях, видах лікування або послугах. Наприклад, відносно недороге оперативне втручання може привести до серйозних ускладнень, що значно збільшить сумарні витрати на лікування. І навпаки, дорогі ліки можуть бути економічно вигідними, якщо вони замінюють ще більш дорогу хірургічну операцію або запобігають тривалій реабілітації. При комплексному підході, спрямованому на підвищення цінності лікування для пацієнта, необхідно оптимізувати взаємозв'язок окремих етапів надання медичної допомоги. Такими етапами є профілактика, діагностика, лі-

кування, реабілітація. Конкуренція на основі цінності протягом усього циклу надання медичної допомоги приведе до того, що профілактиці, виявленню й діагностиці хвороби на ранніх стадіях і спостереженню за її розвитком буде приділятися не менше уваги, ніж безпосередньому лікарському втручання. Необхідно створити систему спільної відповідальності всіх фахівців, що беруть участь у процесі лікування, за кінцевий результат.

При оцінці найкращих варіантів лікування необхідно зіставляти якість результатів лікування на рівні окремого медичного стану із сукупними витратами по всіх видах зроблених послуг. Під сукупними витратами розуміються витрати на застосовану техніку, технології, ліки та інші аспекти медичної допомоги. Поширення передового досвіду дозволить не тільки заощадити суспільні витрати за рахунок оптимізації витрат, але й значно знизити втрати від медичних помилок. Так, за даними дослідників, у США витрати, обумовлені медичними помилками, становлять від 36,7 до 50 мільярдів доларів [9]. За результатами дослідження, проведеного в Дартмутском коледжі, близько 30 відсотків загального обсягу витрат на медичну допомогу обумовлено поганою якістю лікувального процесу [10].

Підвищення ефективності роботи системи охорони здоров'я можливо шляхом підвищення рівня спеціалізації медичних установ. Спеціалізація дозволяє збільшити масштаби діяльності. Це приводить до швидкого нагромадження досвіду, підвищує вірогідність і доступність медичної інформації. Значно поліпшується матеріальна база лікувальної установи. Збільшуються можливості й прискорюються темпи впровадження передових методів лікування, технологій, медичного встаткування й лікарських засобів. Дослідження показують, що в спеціалізованих лікарнях рівень смертності нижче, ніж у лікарнях загального профілю в 1,2 – 2,1 рази (залежно від видів лікування) [5. с.141]. При цьому витрати на оперативне лікування на 30-50 відсотків нижче в порівнянні з лікарнями загального профілю [8]. Наслідком усього вищесказаного є збільшення попиту на послуги спеціалізованих центрів і ріст чисельності пацієнтів.

Особливо слід зазначити, що в Україні, на відміну від багатьох західних систем охорони здоров'я, вже є мережа спеціалізованих медичних установ. Необхідно її трансформувати і впровадити конкурентні принципи роботи. Це

означає, що обсяг надаваних послуг сам по собі не повинен бути основним показником роботи лікувальної установи. Масштабність діяльності є лише передумовою для підвищення ефективності роботи. Тому оцінка й класифікація постачальників медичних послуг, виходячи тільки з обсягів надаваних послуг, без обліку результатів, є неприйнятною. У такій ситуації великі постачальники захищаються від конкуренції, фактично консервується їх монопольне положення, що негативно позначається на цінності медичної допомоги для пацієнтів. У той же час впровадження конкуренції заснованої на цінності медичної допомоги для пацієнтів може привести до зменшення кількості постачальників, що спеціалізуються на лікуванні конкретних медичних станів. При цьому обсяг послуг по конкретних видах медичних станів буде перерозподілятися від менш ефективних постачальників спеціалізованих медичних послуг до більш ефективних. Конкуренція між постачальниками медичних послуг повинна мати місце не тільки на місцевому рівні, але й на регіональному, національному й міжнародному рівні. У справі створення конкурентного середовища значна роль приділяється лікарям первинної інстанції. Саме вони повинні визначатися з вибором лікарні для пацієнтів, керуючись при цьому не місцем розташування, а якістю й результативністю роботи медичної установи. Ще в 70-е роки в США відмовилися від практики надання допомоги потерпілим у результаті різного роду нещасних випадків у найближчому відділенні швидкої допомоги. Хворих стали направляти в спеціалізовані травматологічні центри, що істотно знизило рівень інвалідності і врятувало багато людських життів [5. с.148]. Аналогічні центри були створені в радянській охороні здоров'я й працюють у наш час. У підсумку більші витрати на транспортування значно перекриваються за рахунок скорочення строків перебування в лікарні й запобігання можливих помилок і ускладнень. В умовах конкурентної боротьби за пацієнта лікарі первинної інстанції будуть направляти хворих для продовження лікування в кращі лікарні, незалежно від їхнього місця розташування. Необхідно впровадити елементи конкуренції і по географічному принципу. Механізм географічної конкуренції буде дворівневим. Лікарні будуть конкурувати між собою на підставі результатів лікування, а лікарі будуть закладати основи своїх конкурентних переваг серед колег, направляючи пацієнтів на лікування в кращі лікарні. Така організаційна

побудова системи охорони здоров'я буде сприяти створенню більше ефективних взаємин між сільськими лікарнями й медичними центрами районного й обласного масштабу.

Всі переваги конкурентного середовища можуть бути зведені до мінімуму при відсутності належної інформаційної системи. Необхідно створити такий інформаційний простір, за допомогою якого реалізовувалися б у максимальному ступені інтереси всіх функціонуючих у сфері охорони здоров'я суб'єктів. Для пацієнтів головним інтересом виступає досягнення поліпшення їхнього медичного стану. Тому їм потрібна інформація про позитивну статистику поліпшення аналогічних медичних станів у окремих постачальників медичних послуг. Постачальники медичних послуг, бажаючи збільшити власні доходи, зацікавлені в збільшенні кількості звертань до них з боку пацієнтів через поширення інформації про позитивні результати своєї діяльності. Страхові компанії зацікавлені в одержанні даних про результати лікування і вартості послуг.

Ми вважаємо, що в наш час, в силу об'єктивно сформованих обставин, ініціатором інституціональних перетворень у сфері охорони здоров'я повинна виступити держава. Трансформацію економічних відносин необхідно розпочати із впровадження обов'язкового медичного страхування. Це буде фундаментом і одночасно каталізатором подальшого вдосконалення системи охорони здоров'я. При формуванні системи страхової медицини необхідно створити модель, побудовану на принципах конкуренції за кращі результати. Конкуренція у сфері охорони здоров'я повинна бути націлена на кінцевий результат і заснована на цінності медичних послуг для пацієнтів. Впровадження такої моделі буде сприяти поліпшенню якості й зниженню вартості медичного обслуговування, що, в остаточному підсумку, підвищить суспільну ефективність функціонування системи охорони здоров'я в цілому.

Список літератури: 1. Управление медико-производственным комплексом: организационно-экономический аспект./Голухов Г.И., Райзберг Б.А., и др. -М.: Издательство Фонда «Клиника 21 века», 2003.-330с. 2.. Акоян А.С., Райзберг Б.А., Шиленко Ю.В. Экономические проблемы здравоохранения. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 191 с. 3. Каминская Т.М., Громов В.А. Об особенностях менеджмента в медицинских организациях // Економіка розвитку. – 2007. – №3(43) – С. 41-43. 4. Основы общей экономической теории с экономикой здравоохранения / Дробышев А.А., Момот Ф.Д., Артемьев В.Н. и др. – М.: АНМИ. 2002. – 425 с. 5. Портер Майкл, Тайсберг Элизабет Ольмстед. Переосмысление системы здравоохранения. – К.: Издательство Алексея Капусты, 2007. – 620 с. 6. Culter, D. M., and McClellan. «Is Technological Change in Medicine Worth it» Health Affairs 20. no.5 (2001): 11-29. 7. Morris, C. R. «The Health-Care Economy is Nothing to Fear» Atlantic Monthly, December 1999, 86-96. 8. At-

tack Trial (ALLHAT) Journal of the American Medical Association 288, no. 23 (2002): 2981-2997. **9. Kohn, L. T., J. M. Corrigan, and M. S. Donaldson**, eds. Committee on quality of Health Care in America, institute of Medicine. To Err is Human. Washington, DC: National Academy Press, 2000. **10. Fisher, E. S., D. E. Wennberg, T. A. Stukel, D. J. Gottlib, F. L. Lukas, and E. L. Pin-der.** «The Implications of Regional Variations in Medicare Spending. Part 1: The Content, Quality, and Accessibility of Care» Annals of internal Medicine 138, no. 4(2003): 273-287.

Надійшла до редколегії 17.03.11

УДК 368.013

Е.К. ШИШКИНА, канд. ист. наук, ст. преподаватель, НТУ «ХПИ»,
Харьков

К.Р. ПЕЛЮХНЯ, студентка, НТУ «ХПИ», Харьков.

СТАНОВЛЕНИЕ СИСТЕМЫ СТРАХОВАНИЯ В УКРАИНЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ ЕЁ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

В статті показано процес становлення системи страхування в Україні з моменту проголошення незалежності до сьогоднішнього дня. Проаналізовані особливості страхування в Україні на сучасному етапі. Досліджено взаємозв'язок процесу генезису системи страхування України і сьогоднішнього стану вітчизняного страхування. Розроблено пропозиції щодо подальшого розвитку страхування в Україні.

В статье показан процесс становления системы страхования в Украине с момента провозглашения независимости до сегодняшнего дня. Проанализированы особенности страхования в Украине на современном этапе. Исследована взаимосвязь процесса генезиса системы страхования Украины и сегодняшнего состояния отечественного страхования. Разработаны предложения относительно дальнейшего развития страхования в Украине.

This thesis presents the process of insurance formation in Ukraine, starting with declaration of independence till nowadays. Special features of Ukrainian insurance in modern period are analyzed. Interdependence of Ukrainian insurance system genesis and modern situation in the sphere of domestic insurance is studied. Propositions on Ukrainian insurance system development are made.

Изучение процессов становления системы страхования в Украине сегодня является актуальной научной и практической проблемой, которая представляет интерес, как для исследователей, так и участников страхового рынка.

Среди современных украинских исследователей, которые в своих работах касались вопросов становления системы страхования, стоит назвать А.Л.Самойловского, О.Й.Жабинец, А.Н.Залётова, Л.В.Андрущенко и др.[1–5]. Ими были выделены основные этапы становления системы страхования, обозначены особенности формирования страховых институтов, выявлены проблемы современной системы страхования. Однако изучения взаимосвязи процесса становления системы страхования Украины и проблем страховой сферы Украины на современном этапе осуществлено не было.

Целью данной работы является исследование генезиса системы страхования Украины с момента распада Советского Союза и до сегодняшнего дня для выявления проблем и перспектив её развития.

С законодательным внедрением в конце 1980–х гг. в Советском Союзе некоторых элементов рыночной экономики начали создаваться первые страховые кооперативы. Появление кооперативов имело большое значение, поскольку дало возможность приобрести первый опыт работы в рыночных условиях, появились новые виды страхования, которые не использовались ранее в государственном страховании СССР.

В 1990–е гг., когда Украина стала независимым государством и начала делать первые шаги к перестройке экономики, возникла необходимость в проведении большого количества реформ, в том числе и в сфере страхования.

Можно выделить четыре пути создания страховых компаний в 1990–х гг.:

1) создание крупных страховых организаций союзного значения с широкой сетью филиалов, которые со временем превратились в самостоятельные юридические лица;

2) создание коммерческих страховых организаций на базе размещенных в Украине учреждений системы бывшего Госстраха СССР и Ингосстраха СССР;

3) создание страховых компаний коммерческими, торговыми, банковскими и другими предпринимательскими структурами;

4) создание так называемых кептивных страховщиков при отраслях, сферах производства [1, с.200–202].

Важным этапом в становлении системы страхования стало принятие в 1993 г. Декрета Кабинета Министров Украины «О страховании», создание Комитета по делам надзора за страховой деятельностью, а также введение единого государственного реестра страховых компаний и выдачи лицензий [6].

Деятельность страхового рынка в 1993–1996 гг. можно охарактеризовать: усилением специализации работы страховщиков; расширением сферы страхования, появлением и развитием новых его видов; повышением финансовой дисциплины страховщиков благодаря законодательному регулированию страховой деятельности.

С принятием Закона Украины «О страховании» в 1996 г. в Украине было осуществлено дальнейшее преобразование системы страхования. Были увели-

чены требования к платежеспособности страховщиков, усовершенствован механизм контроля за их финансовым состоянием и введена специальная методика расчета платежеспособности страховщиков; увеличены размеры уставного фонда страховых компаний до 100 000 евро (а для страховщиков с иностранным капиталом – до 500 000 евро); установлен порядок расчета резервов; определены виды обязательного страхования; осуществлено разделение страховых компаний на те, которые осуществляют страхование жизни, и те, которые специализируются на других видах страхования; подняты требования к квалификации специалистов; даны определения многим страховым понятиям; конкретизированы требования к договорам и правилам страхования; реформирована система лицензирования; разработана и утверждена специализированная бухгалтерская отчетность [7].

Принятие и реализация положений Закона Украины «О страховании» содействовали формированию системы страхования в Украине и разработке на существующей законодательной основе дальнейшей стратегии её развития.

Первая стратегия была отражена в долгосрочной целевой программе на 1998–2000 гг., принятой Кабинетом Министров в 1998 г. Программа состояла из таких главных разделов:

- 1) усовершенствование нормативной базы;
- 2) повышение платежеспособности страховых организаций;
- 3) усовершенствование порядка налогообложения страховой деятельности;
- 4) требования к созданию и деятельности страховых организаций;
- 5) развитие инфраструктуры страхового рынка [8].

В целом Программа была выполнена, хотя отдельные ее пункты были реализованы не полностью или не реализованы вовсе.

В рамках выполнения Программы были достигнуты следующие результаты: наладились контакты Украины с международным страховым рынком; были приняты законодательные акты относительно аудита страховых организаций; началась государственная реорганизация страховых посредников; началась работа по унификации страховых продуктов; были созданы Лига страховых организаций Украины и Ассоциация актуариев; была налажена система PR, стали выходить новые периодические издания и проводиться обучение вопросам страхования. К сожалению, не удалось реализовать мероприятия по разви-

тию системы взаимного страхования и совместного страхования, а также осуществить преобразования в сфере социального страхования (пенсионного, медицинского и др.) Тем не менее, программа дала возможность комплексно подойти к дальнейшему развитию страхового рынка.

2 февраля 2001 г. Кабинетом Министров была утверждена Программа развития страхового рынка Украины на 2001–2004 гг. Новая Программа, как и предыдущая, предусматривала, что будет принят целый ряд законодательных и нормативных актов. Программой было намечено:

- усилить законодательное поле страхования от стихийных бедствий, техногенных аварий и катастроф, а также страхования экспортно–импортных операций;
- создать законодательную основу для размещения временно свободных средств и повышения уставного фонда до 1 млн. евро (а для страховщиков, которые занимаются страхованием жизни, до 1,5 млн. евро);
- усилить государственный надзор за страховой деятельностью; выполнять оперативный контроль финансовых показателей;
- осуществлять разъяснительную работу с целью внедрения страхования среди населения и юридических лиц; определить задачи в сфере подготовки кадров и развития научно–исследовательской базы [9].

Программа сыграла важную роль в процессе становления страховой системы, однако в Украине осталась не решенной масса проблем.

Неуравновешенная ситуация в сфере страхования в современной Украине объясняется рядом причин, среди которых стоит выделить следующие:

- низкий уровень развития страховой деятельности;
- низкая финансовая ёмкость страхового рынка;
- недоверие населения к страховым компаниям Украины;
- недостаточная информированность о развитии страхового рынка и имеющихся страховых продуктах, низкий уровень маркетинга и рекламы;
- низкая эффективность государственного регулирования страховой деятельности;
- недостаточная согласованность действий государственных органов, которые занимаются вопросами страхования; несовершенство нормативно–правовой базы;

- нарушения действующего законодательства;
- недостаточный объем полномочий государственных органов относительно применения санкций и привлечения к ответственности юридических и физических лиц за нарушение страхового законодательства;
- низкая платежеспособность потенциальных покупателей страховых продуктов;
- отсутствие качественной системы учета, отчетности и надзора за деятельностью страховых организаций;
- чрезмерное количество видов обязательного страхования; отраслевой монополизм; недостаточный уровень квалификации кадров; отсутствие среднесрочного и долгосрочного планирования [2, с. 12; 3, с. 7–8; 5, с. 18–19].

С целью преодоления существующих проблем следует предложить следующую программу преобразований.

1. Ввести смешанное финансирование органа государственного надзора за страховой деятельностью (из государственного бюджета и из поступлений от страховых компаний);

2. Усовершенствовать государственную страховую политику в сфере страхования по таким основным направлениям:

1) адаптация отечественного страхового законодательства к европейским и мировым стандартам;

2) упорядочение видов обязательного страхования и контроль их проведения;

3) осуществление радикальных изменений в системе подготовки и обеспечения кадрами страхового рынка Украины;

4) борьба со страховым мошенничеством.

3. Реформировать страхование с целью интеграции страхового рынка Украины в европейский и мировой рынки страховых услуг, для этого:

1) ввести льготное налогообложение доходов физических лиц при условии заключения ими договоров долгосрочного страхования жизни;

2) создать институт страхового "омбудсмана" (специализированного органа для защиты прав потребителей страховых услуг);

3) ввести обязательную сертификацию и регистрацию страховых агентов, особенно физических лиц;

4) создать Фонд защиты страхователей на случай банкротств страховых компаний;

5) ввести регулирование и надзор за перестраховой деятельностью;

6) использовать в страховом деле элементы унификации и стандартизации, прежде всего, для разработки типичных Правил страхования.

4. Усовершенствовать налоговую политику в сфере страховой деятельности, для чего перейти от налогообложения валовых премий к налогообложению прибыли страховых компаний.

5. Осуществлять постоянное регулирование деятельности страховых предприятий, в частности, регулирование собственных, страховых резервов и платежеспособности страховых предприятий, размеров страховых тарифов и операций по перестрахованию.

6. Усовершенствовать систему предотвращения отмыwania грязных денег на рынке страхования, для чего создать централизованное периодическое обобщение информации о способах отмыwania денег на страховом рынке и доведение её до ответственных работников финансового мониторинга компаний и банков, а также страховых посредников.

7. Усовершенствовать правила и механизмы функционирования и развития страхового рынка, для чего обеспечить максимальную защиту страховых резервов путем внедрения специальных государственных инвестиционных программ и устранить административные барьеры для расширения числа предлагаемых страховых услуг [3, с. 9; 4, с. 19; 5, с. 17–18].

Подводя общие итоги, следует отметить, что за последние 20 лет в Украине была проделана серьезная работа по преобразованию советской системы страхования в качественно новую систему, адекватную условиям рыночной экономики. И хотя в этом направлении были достигнуты значительные успехи, процесс формирования страховой системы, на наш взгляд, все ещё не завершен, в Украине остается не решенной масса вопросов, среди экспертов и представителей власти активно ведутся дискуссии относительно процессов дальнейшего реформирования.

Список литературы: 1. Андрущенко Л.В. Страхування в Україні: від зародження до сьогодення / Л.В. Андрущенко // Південноукраїнський правничий часопис. – 2007. – № 2. – С.200–202 ; 2. Самойловський А.Л. Державне регулювання страхової діяльності в Україні : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.02.03 / А.Л. Самойловський; Наук.–дослід. екон. ін-т М–ва економіки. – К., 2000. – 17 с ; 3. Залетов О.М. Державне регулювання ринку страхування життя в Україні : автореф. дис... канд.

екон. наук : 08.00.08 / *О.М. Залетов*; Держ. вищ. навч. закл. "Київ. нац. екон. ун-т ім. В.Гетьмана". – К., 2007. – 20 с. ; **4.** *Жабинець О.Й.* Державне регулювання страхової діяльності в Україні : Автореф. дис... канд. екон. наук : 08.02.03 / *О.Й. Жабинець* ; Львів. нац. ун-т ім. І.Франка. – Л., 2006. – 20 с. ; **5.** *Андрущенко Л.В.* Державно-правове регулювання страхування у сфері зовнішньоекономічної діяльності: автореф. дис... канд. юрид. наук : 12.00.07 / *Л.В. Андрущенко*; Київ. нац. ун-т внутр. справ. – К., 2008. – 20 с. ; **6.** Про страхування: Декрет Кабінету Міністрів України №47–93 від 11 квітня 1996 р. // Урядовий кур'єр. – 1993 – 27 травня ; **7.** Про страхування : Закон України № 85/96–вр від 7 березня 1996 р. // Відомості Верховної Ради України – 1996. – № 18. – Ст. 79 ; **8.** Про затвердження Програми розвитку вітчизняного страхового ринку на 1998–2000 роки : Постанова Кабінету Міністрів України № 1428 від 14 вересня 1998 р. [Електронний документ] – Режим доступу до Програми: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1428-98-%EF> ; **9.** Про затвердження Програми розвитку страхового ринку України на 2001 –2004 роки : Постанова Кабінету Міністрів України №98 від 2 лютого 2001 р. [Електронний документ] – Режим доступу до Програми: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=98-2001-%EF>

Поступила в редколлегию 23.03.2011

УДК 339.163.2

Д.М. ШАТИЛО, студентка, НТУ «ХП», Харків,

І.А. ЧЕКМАСОВА, канд. техн. наук, доцент, НТУ «ХП», Харків.

ПРОСУВАННЯ ТОВАРУ НА РИНОК

У даній роботі розглянута проблема просування товару на міжнародний ринок. Були досліджені, сформульовані і проаналізовані теоретичні основи маркетингу. Також в роботі розглянуті види міжнародної товарної стратегії.

В данной работе рассмотрена проблема продвижения товара на международный рынок. Были исследованы, сформулированы и проанализированы теоретические основы маркетинга. Также в работе рассмотрены виды международной товарной стратегии.

In this paper is considered the problem of promotion of goods to the international market. Were investigated, formulated and analyzed the theoretical basis of marketing. Also it is considered the sorts of international product strategy.

Ключові слова: маркетинг, просування товару, товарна стратегія.

Постанова проблеми: Сучасний ринок перенасичений товарами. Він страждає не від дефіциту, а від надлишків. На полицях магазинів представлено десятки товарів одного виду, що майже нічим не відрізняються один від одного. Якщо всі товари на ринку однакові, повноцінної перемоги не доможеться жодна компанія. Виробник повинен зробити так, щоб покупець обрав саме його товар. Тому й існують різні стратегії просування товару.

Об'єкт дослідження: товар, який потребує виходу на ринок.

Предмет дослідження: методи та міжнародні товарні стратегії просування товару.

Дослідження. Виникнення маркетингу тісно пов'язане з виникненням обміну і виникненням ринку. Маркетинг – це робота з ринком заради

здійснення обмінів, ціль яких – задоволення людських потреб. Основу діяльності маркетингу складають такі заняття, як розробка товару, дослідження, налагодження комунікації, організація розподілу, встановлення цін, розгортання служби сервісу.

В літературі основна увага приділяється маркетингу, здійснюваному продавцями. Можна також визначити маркетинг як «комплекс заходів в галузі досліджень торговельно-збутової діяльності підприємства, по вивченню всіх чинників, що здійснюють вплив на процес виробництва і просування товарів і послуг від виробника до споживача» [1, с. 64-67].

Завданням маркетингової діяльності по дослідженню продукту є визначення потреб ринку в нових výroбах, поліпшення або модернізації вже існуючих [2, с. 25-26].

Ключовим моментом міжнародної товарної політики підприємства є вибір товарної стратегії. Міжнародна товарна стратегія – розробка товарного асортименту підприємства на тривалий період з урахуванням особливостей зарубіжного ринку та етапу розвитку підприємства.

При вирішенні того, який товар поставляти на зовнішній ринок, вибір доводиться робити, як правило, між його незмінністю (стандартизацією), адаптацією (пристосуванням до умов національних ринків) і розробкою нового товару. Відповідно можна виділити три типи та конкретні види міжнародної товарної стратегії.

1. Незмінність товару. Види:

– пошук покупця; пошук нових сфер застосування; забезпечення зовнішньої відмінності товару в очах покупця.

2. Адаптація. Види:

– залежно від особливостей обслуговування; залежно від сприйняття символів; залежно від витрат; залежно від фізичних характеристик продукту (обов'язкова або необхідна).

3. Новий товар. Види:

– на новий ринок з новим товаром; створення експортного товару; створення "піонерного" товару; створення товару ринкової новизни [3, ст.182].

Просування товару на ринку передбачає ефективні контакти виробника з покупцями. До конкретних форм тут можна віднести: реклама, стимулювання збуту (надання торгових знижок, передання товару у тимчасове користування, торгівля в кредит), персональний продаж, зв'язки з громадськістю (публік рилейшнз) з метою створення позитивного іміджу компанії та її продукції), прямий маркетинг, синтетичні засоби маркетингових комунікацій – виставки, брендинг, спонсорство, інтегровані маркетингові комунікації на місці продажу [4].

Як висновок, просування товару є невід'ємною частиною політики маркетингу на підприємстві. Існує багато заходів просування товару та спостерігається тенденція до переорієнтації з відносно "дорогих" заходів стимулювання збуту на менш "капіталомісткі". Як наслідок, з безпосередніх рекламних акцій акцент переносять на аналіз ринкової ситуації і комплексний підхід до просування продукції. Кожне підприємство має обрати свій варіант виходу на ринок.

Список літератури: 1. Маркетинг/ [Сост., авт. вступ. ст. и слов. А. И. Кредисов]. – К.: Україна, 1995. – 399с. 2. *Маркова В.Д.* Маркетинг услуг. – М.: Финансы и статистика, 1996. – 126 с. 3. *Дідківський М.І.* Зовнішньоекономічна діяльність підприємства – Навчальний посібник / К.: Знання, 2006.- 462 с. 4. Інтернет ресурс – <http://www.refine.org.ua/pageid-5023-2.html>.

Поступила в редколлегию 23.03.2011

УДК 331.1(075.8)

И.А. ЮРЬЕВА, канд. экон. наук, НТУ „ХПИ”, Харьков

ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ПЕРСОНАЛА С ЦЕЛЬЮ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ОРГАНИЗАЦИИ

У статті висвітлені актуальні питання методів оцінки управління персоналом у сучасній організації, проаналізовані методи оцінки праці та персоналу організації. Надано визначення оцінки праці та персоналу. Зроблено висновок, що для оцінки персоналу з метою підвищення ефективності роботи організації необхідна інтеграція організаційно-розпорядничих, економічних і соціально-психологічних методів.

В статье освещены актуальные вопросы методов оценки управления персоналом в современной организации, проанализированы методы оценки труда и оценки персонала организации. Даны определения оценки труда и персонала. Сделан вывод, что для оценки персонала с целью повышения эффективности работы организации необходима интеграция организационно-распорядительных, экономических и социально-психологических методов.

Urgent problems of evaluating methods of personnel's management in a modern organization were analyzed in the article, as well as labour evaluating methods and evaluation of personnel in an organization. Definitions of labour and personnel's evaluations were given. It was concluded that an integration of organization-

al-distributive, economical and social-psychological methods was needed for personnel's evaluation to increase labour efficiency in an organization.

Постановка проблемы. Поведенческие науки разработали много видов методов различных испытаний, которые помогают предсказать, насколько эффективно кандидат сможет выполнять конкретную работу. Один из видов субъективных факторов при отборочных испытаниях предусматривает измерение способностей выполнения задач, связанных с предполагаемой работой. Другой вид испытаний предусматривает оценку психологических характеристик, таких как уровень интеллекта, заинтересованность, энергичность, откровенность, уверенность в себе, эмоциональная устойчивость и внимание. Руководство должно дать оценку испытаниям и определить, действительно ли люди, хорошо справляющиеся с работой и испытаниями, оказываются более эффективными работниками и повышают эффективность работы организации, чем те, которые набирают меньшее количество баллов.

Актуальность темы. Чтобы определить вклад работника, необходимо определить совокупный вклад иерархического органа управления от низшего звена управления до высшего. Оценка труда персонала производится известными методами, описанными в современной литературе по управлению такими как: анкетирование, классификация описательный метод оценки, метод сравнения по парам, рейтинг или метод сравнения, метод заданного распределения, метод оценки по решающей ситуации, метод рейтинговых поведенческих установок, метод шкалы наблюдения за поведением, метод анкет, метод "360 градусов оценки", тестирование, метод центров оценки, деловых игр, оценки достижения целей, метод оценки на основе моделей компетентности. Рано или поздно перед менеджером по персоналу встает задача проведения аттестации персонала. Выбирая методы проведения аттестации персонала, важно не упускать из виду ее цели, а именно: оценка эффективности труда работников и соответствия их занимаемым должностям, а также выявление перспективных сотрудников для их подготовки и продвижения. Из такого понимания целей аттестации логично вытекает деление процедур аттестации на две составляющие: оценка труда и оценка персонала. Оценка труда дает возможность оценить количество, качество и интенсивность труда. Оценка персонала имеет своей целью изучить

степень подготовленности работника к выполнению именно того вида деятельности, которым он занимается, а также выявить уровень его потенциальных возможностей с целью оценки перспектив роста (ротации), а также разработки кадровых мероприятий, необходимых для достижения целей кадровой политики. Все методы оценки можно разделить на методы индивидуальной оценки работников, которые основаны на исследовании индивидуальных качеств работника, и методы групповой оценки, которые основаны на сравнении эффективности работников внутри [1]. Один из методов, так называемое упражнение «в корзине для бумаг», ставит кандидата на роль управляющего. Он должен принимать решения, обращаться в письменной форме с подчиненными, наделять полномочиями, проводить совещания. Кандидатов оценивают по таким характеристикам, как умение выступать, настойчивость, навыки межличностных отношений. К прочим методам отборных центров относятся: устные доклады группе слушателей, исполнения заданной роли, психологический тест. Собеседование до сих пор является широко применяемым методом отбора кадров. Даже работников неуправленческого состава редко принимают на работу без хотя бы одного собеседования. Подбор руководителя высокого ранга может потребовать десятков собеседований, занимающих несколько месяцев. Вместе с тем, исследования выявили ряд проблем, снижающих эффективность собеседований. Существует тенденция принятия решения о кандидате на основе первого впечатления, без учета сказанного в остальной части собеседования. Другая проблема заключается в тенденции оценивать кандидата в сравнении с лицом, с которым проводилось собеседование непосредственно перед этим [2].

Оценка потенциала работника важна, так как она позволяет определить соответствие характеристик человека нормативной модели рабочего места, установить его профессиональную пригодность и будущую служебную карьеру. Основой оценки является нормативная модель рабочего места, весовые коэффициенты элементов модели и балльные оценки характеристик человека по элементам модели.

Выводы. Для оценки персонала с целью повышения эффективности работы организации необходима интеграция организационно-распорядительных, экономических и социально-психологических методов, а именно, самооценка

качеств персонала на основе анкетирования и интервьюирования, внедрение практических активных методов работы в группе, которые позволяют определить знания и умения кандидатов и способность работать в команде, оценка психо-физического здоровья персонала, тестирование в нестандартных кризисных ситуациях.

Список литературы: 1. Базаров Т.Ю., Беков Х.А., Аксенова Е.А. Методы оценки управленческого персонала государственных и коммерческих структур. – М., 1995. – 112 с. 2. Басария Т.В. Методы оценки управленческого персонала в современной компании. / Ломоносовские чтения 2003г. Аспиранты. Том №2. Секция социологии организаций и менеджмента. – [<http://lib.socio.msu.ru>]

. Поступила в редколлегию 23.02.2011

ЗМІСТ

БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ О.Б. Дослідження динаміки реалізації молочної продукції в Україні на прикладі ЗАТ «Галичина».....	3
ВАСИЛЬЄВ О.В. Дослідження взаємозв'язків в системі ринкової інфраструктури регіону.....	8
ГАПОНЕНКО О.Є. Використання факторингу як ефективного інструменту управління дебіторською заборгованістю підприємств.....	15
ГЛУЩЕНКО І.В., КЛИМЕНКО Г.В., ТАРАН М.В. Забезпечення фінансової стійкості підприємства – суб'єкта ЗЕД.....	21
ГНАТЕНКО Д.И., ГАВРИСЬ А.Н. Роль политики энергоэффективности в рыночной экономике.....	26
ДРУГОВА Е.С. Основные этапы разработки программы энергосбережения....	31
ZIUBANOVA D.M., KOVSHIK V.I. Modern methods of market size estimation.....	35
ИВАНИЦКИЙ В.Д., МАМЕДОВ А. Логистическая концепция совершенствования стратегии ВЭД для наукоемкой продукции электромашиностроительных предприятий.....	42
ІМЕННИК А.М., ГУБСЬКА Л.І., МІЩЕНКО В.Я. Концепція фінансового контролінгу в механізмі управління державними підприємствами.....	44
КЛИТЕНКО І.Ю. Дослідження розвитку функцій державного казначейства України в умовах трансформаційних процесів державного управління коштами	56
КОРОБКОВ Д.В., СОТНІКОВ А.В. Особливості використання вартісно-орієнтованого управління	63
КОТЛЯРОВА А.В., КОЧЕТОВА Т.І., ЯЦИНА В.В. Оцінка та аналіз фінансових ризиків підприємства.....	74
ЛЕЛЮК, Д.В., РЕШЕТНЯК О.В. Вдосконалення систем мотивації персоналу в сучасних умовах.....	76
МИЩЕНКО В.В. Методические аспекты оценки конкурентоспособности машин и оборудования производственного назначения	79
ОСИПОВА С.К. Методы энергосбережения в теплоснабжении Украины.....	84
ПЕТРЕНКО М.В., КРАТЧЕНКО А.С. Шляхи підвищення прибутковості підприємств машинобудівної галузі України.....	92
СОКОЛЕНКО В.А., РИБИЦЬКА Ю.Л. Тенденції становлення та розвитку злиття та поглинання у зарубіжних країнах.....	101

СТРИЖАК О.О. Теоретичні основи людського розвитку.....	107
УС Т.В. Інституціональні перетворення відносин власності в період ринкової трансформації.....	117
ФЛАТОВ В.М. Трансформація сфери охорони здоров'я на основі впровадження конкурентних відносин.....	120
ШИШКИНА Е.К., ПЕЛЮХНЯ К.Р. Становление системы страхования в Украине и перспективы её дальнейшего развития.....	126
ШАТІЛО Д.М., ЧЕКМАСОВА І.А. Просування товару на ринок.....	132
ЮРЬЕВА И.А. Использование методов оценки персонала с целью повышения эффективности работы организации.....	134

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»

Збірник наукових праць

Тематичний випуск
«Актуальні проблеми управління та
фінансово-господарської діяльності підприємства»

Випуск 15

Наукові редактори проф. В.Я. Міщенко, проф. О.М. Гавриць,

Технічні редактори О.С.Другова, О.С.Курандо

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

Підп. до друку 30.11.2010 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.
Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 7,2. Обл.-вид. арк. 10,1.
Наклад 300 прим. Зам. № 17. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХПІ”.

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

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

