

ВЕСТНИК
НАЦИОНАЛЬНОГО ТЕХНИЧЕСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА
«ХПИ»

25'2011

Харьков

ВЕСТНИК НАЦИОНАЛЬНОГО ТЕХНИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА «ХПИ»

*Сборник научных трудов
Тематический выпуск*

25'2011

«Технический прогресс и эффективность производства»

Издание основано Национальным техническим университетом
«Харьковский политехнический институт» в 2001 году.

Государственное издание

Свидетельство Госкомитета по информационной политике Украины

КВ № 5256 от 2 июля 2001 года

КООРДИНАЦИОННЫЙ СОВЕТ:

Председатель

Л.Л. Товажнянский, д-р техн. наук, проф.

Зам. председателя

А.П. Марченко, д-р техн. наук, проф.

Е.И. Сокол, д-р техн. наук, проф.

Секретарь координационного совета

К.А. Горбунов, к-д. техн. наук

Е.Е. Александров, д-р техн. наук, проф.

Л.М. Бесов, д-р ист. наук, проф.

А.В. Бойко, д-р техн. наук, проф.

Ф.Ф. Гладкий, д-р техн. наук, проф.

М.Д. Годлевский, д-р техн. наук, проф.

А.И. Грабченко, д-р техн. наук, проф.

В.Г. Данько, д-р техн. наук, проф.

В.Д. Дмитриенко, д-р техн. наук, проф.

И.Ф. Домнин, д-р техн. наук, проф.

В.В. Епифанов, канд. техн. наук, проф.

Ю.И. Зайцев, канд. техн. наук, проф.

П.А. Качанов, д-р техн. наук, проф.

В.Б. Клепиков, д-р техн. наук, проф.

С.И. Кондрашов, д-р техн. наук, проф.

В.М. Кошельник, д-р техн. наук, проф.

В.И. Кравченко, д-р техн. наук, проф.

Г.В. Лисачук, д-р техн. наук, проф.

В.С. Луников, д-р техн. наук, проф.

О.К. Морачовский, д-р техн. наук, проф.

В.И. Николаенко, канд. ист. наук, проф.

П.Г. Перерва, д-р экон. наук, проф.

В.А. Пуляев, д-р техн. наук, проф.

М.И. Рыщенко, д-р техн. наук, проф.

В.Б. Самородов, д-р техн. наук, проф.

Г.М. Сучков, д-р техн. наук, проф.

Ю.В. Тимофеев, д-р техн. наук, проф.

Н.А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.

РЕДАКЦИОННАЯ КОЛЛЕГИЯ:

Ответственный редактор

П.Г. Перерва, д-р экон. наук, проф.

Н.И. Погорелов, к-д. экон. наук, проф.

Ответственный секретарь:

А.А. Круглов

С.И. Архиереев, д-р экон. наук, проф.

В.А. Мищенко, д-р экон. наук, проф.

А.И. Яковлев, д-р экон. наук, проф.

В.Н. Тимофеев, д-р экон. наук, проф.

В.Я. Заруба, д-р экон. наук, проф.

Л.Н. Ивин, д-р техн. наук, проф.

П.А. Орлов, д-р экон. наук, проф.

В.Г. Герасимчук, д-р экон. наук, проф.

О.Е. Кузьмин, д-р экон. наук, проф.

В.Н. Гончаров, д-р экон. наук, проф.

АДРЕС РЕДКОЛЛЕГИИ:

61002, Харьков, ул. Фрунзе, 21,
НТУ «ХПИ».

Кафедра «Организация производства
и управление персоналом»,

Тел. (057) 707-62-53

707-65-07

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.
Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність
виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ”. - 2011. - № 25. - 210 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.

**Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 4 від 20.05.2011 р.**

УДК 330.834.1

А.Г. КРИВОКОНЬ, к.ф.н., доц., НТУ «ХПИ», Харьков

М.А. КРИВОКОНЬ, студент, Харьковский национальный экономический университет, Харьков

ЭФФЕКТИВНЫЕ МЕТОДЫ РЕГУЛИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА ПРИМЕРЕ ВЕЛИКОЙ ДЕПРЕССИИ 1929 – 1933 ГОДОВ

Статья раскрывает особенности, исторические предпосылки и методы регулирования Великой депрессии в аспекте использования знаний для регулирования современного экономического кризиса.

The article reveals features, historical background and methods of regulating the Great Depression in the aspect of using knowledge to manage the current economic crisis.

Ключевые слова: Великая депрессия, экономический кризис, «Новый курс», монетаристская школа экономики, кейнсианская школа экономики, государственное регулирование экономики.

Введение

Экономика, как и любая система, в процессе своего развития переживает ряд этапов. Одним из них является кризис. Его можно рассматривать как этап перехода от прошлого экономического устройства к новому, более эффективному. Методы регулирования кризиса являются базисными для построения новой хозяйственной системы. Необходимо заметить, что на современном этапе экономического развития мы столкнулись с кризисом, который, в частности, и вызван цикличностью экономических процессов. Вот почему актуальными, по нашему мнению, являются исследования исторического опыта развития и преодоления экономических кризисов в различных странах с тем, чтобы на основе анализа позитивных результатов, накопленных экономической мыслью, найти наиболее приемлемые пути выхода из сложной экономической ситуации, которая сложилась на данный момент в нашем государстве.

В прошлом мировое хозяйство переживало подобного рода трудности, но находило способы перестроиться для дальнейшей эволюции. Таким образом, в условиях современного мирового экономического и финансово-экономического кризиса на Украине важным с теоретической и практической точки зрения является рассмотрение вопросов, связанных с анализом методов регулирования Великой депрессии 1929 - 1933 годов.

Постановка задачи

Целью данной статьи является изучение опыта и методов регулирования экономического кризиса 1929 - 1933 годов в США, а также выделение эффективных механизмов борьбы с этим негативным явлением для использования в современных условиях.

Изучением данного вопроса занимались ряд экономистов, в частности Джон Мейнард Кейнс, который разработал свою теорию занятости, процента и денег исходя из последствий Великой депрессии. Большой вклад в развитие научных представлений о кризисе и путях выхода из него осуществили также представители монетаристской школы экономики (М. Фридман и др.), неолибералисты (например, Х. Девид), неоклассики (Дж. Б. Кларк, А. Маршалл) и др. [1]

Результаты исследования

Мировой экономический кризис 1929 – 1933 годов являлся рецессией мировой экономики и был вызван рядом факторов. Различные течения по-разному трактовали причины кризиса. Представители кейнсианской школы экономики объясняли кризис нехваткой денежной массы в связи с привязкой денег к золотому стандарту. Монетаристы утверждали, что причиной спада экономики явилась неэффективная денежная политика, которая не могла обеспечить потребности мирового хозяйствования. Последователи К. Маркса называли Великую депрессию простым кризисом перепроизводства, присущего капиталистическим странам. [2]

Ярким примером влияния кризиса на экономику страны может служить график размера ВВП США в период с 1910 по 1960 г. (см. рис. 1).

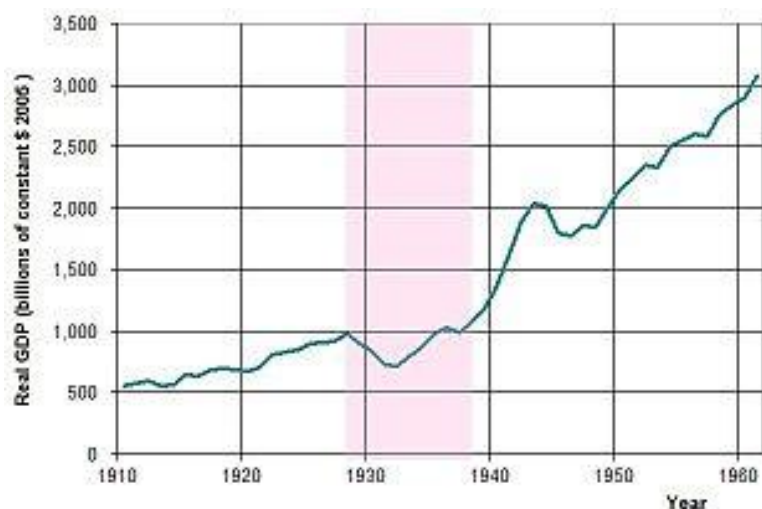


Рис. 1 - ВВП США в 1910-1960 гг, годы Великой депрессии (1929 - 1933) выделены

Находясь в сложной ситуации, мировое сообщество активно искало пути преодоления кризиса. Для США переломным этапом прохождения кризиса было вступление Франклина Делано Рузвельта на пост президента страны 4 марта 1933 года. Правительство Рузвельта сразу приняло неординарные меры - 9 марта начала работу специальная сессия конгресса, длившаяся более 3 месяцев и принявшая ряд важнейших законов, серьезно повлиявших на экономику США и заложивших основу "Нового курса".

Одним из первых шагов Рузвельта было объявление шестого марта "банковских каникул" на неделю, во время которой были закрыты все банки США. Далее с целью "очистки" банковской системы была проведена тотальная ревизия всех банков. Разорившиеся банки попали под управление государственной Реконструктивной финансовой корпорации (РФК). Устойчивые банки получили право на дальнейшую деятельность. В результате произошло укрупнение банковской системы. Также была создана Федеральная корпорация страхования депозитов (ФКСД) – банки отчисляли взносы в страховой фонд, а в случае банкротства ФКСД санировала банк и выплачивала вклады в пределах установленного законом лимита на вклад в одном банке. Кроме того, правительством был принят ряд законов, направленных на дальнейшую стабилизацию банковской системы.

Меры, направленные на нормализацию производства нашли свое отражение в Национальном законе о восстановлении промышленности (НИРА), принятом 16 июня 1933 года. В основу этого закона был взят план, предложенный в 1931 году президентом компании фирмы "General Electric" Джерардом Своупом, одобренный Торговой палатой США. Закон предписывал всем ассоциациям предпринимателей вырабатывать кодексы "честной конкуренции", определявшие условия, объем производства, минимальный уровень цен. При этом с предприятий, принявших такие кодексы, снимались антитрестовские меры воздействия. Таким образом, производственная сфера была реструктурирована и регламентирована, монополии ограничивались, давая возможность остальным участникам экономики функционировать и развиваться. [2]

Одним из ярких проявлений кризиса была безработица. В период с 1929 по 1930 годы массово увольнялись рабочие и, как следствие, увеличилось количество массовых забастовок и акций протестов. Для регулирования социальной сферы были предприняты следующие меры: прямая помощь безработным, введение системы страхования по безработице и организация общественных работ.

Экономический кризис также ярко проявлялся в сфере жилищного строительства. Однако, следует заметить, что правительство США активно боролось с проявлениями кризиса в этой отрасли. Так, в 1933 году была создана первая компания, выпустившая облигации для финансирования ипотеки – Ссудная

корпорация владельцев жилья. В 1938 году создана Федеральная национальная ипотечная ассоциация (FNMA), находящаяся под контролем государства. Начальный капитал компании был сформирован за счет средств бюджета. [4]

Одной из основных отраслей США было сельское хозяйство. В мае 1933 года Рузвельт подписал билль о помощи фермерам, который предлагал меры по борьбе с кризисом в сельском хозяйстве, связанным с падением цен на продукцию и массовым разорением фермеров. Основная его часть представляла закон о регулировании сельского хозяйства, известный как закон AAA (the Agricultural Adjustment Act).

Главная его идея – ликвидировать "ножницы" между ценой, затрачиваемой фермером на производство продукции, и той, которую он получал при ее реализации. Чтобы сбалансировать спрос и предложение и поднять цену сельхозпродуктов, часть земли изымалась из сельскохозяйственного оборота, за что фермерам выплачивались субсидии. В первую очередь эта мера повысила конкурентоспособность крупных фермерских хозяйств, получивших основную массу премий за сокращение посевного фонда. [5]

Таким образом, «Новый курс» Рузвельта по преодолению Великой депрессии 30-х гг. был призван решать ключевые проблемы, связанные с падением экономики, которые отражались на наиболее развитых отраслях страны, и проявлялись не только в экономической сфере, но и в социальной и политической стабильности. Положительным опытом была разработка и внедрение мер по выходу из сложившейся ситуации именно путем государственного регулирования экономики и проведения реформаторской политики.

Вырвавшись из тисков экономического кризиса 1929 — 1933 гг., американская экономика сумела к 1937 г. вновь достигнуть уровня 1929 г., понизить долю безработных в рабочей силе, увеличить реальный валовой национальный продукт. Национальный доход и другие статистические показатели отображены в таблице 1.

Таблица 1 – Основные экономические показатели США до и после Великой депрессии

Годы	1929	1933	1939
Расходы на личное потребление	77,3	45,8	67,0
Валовой объем внутренних частных Инвестиций	16,7	1,6	9,5
Государственные закупки товаров И услуг	8,9	8,3	13,6

Окончание табл. 1

Чистый экспорт	1,1	0,4	1,2
Валовой национальный продукт	103,9	56,0	91,3
Амортизационные отчисления	9,9	7,6	9,0
Чистый национальный продукт	94,0	48,4	82,3
Косвенные налоги на предприятия	9,33	9,0	11,1
Национальный доход	84,7	39,4	71,2
Взносы на социальное обеспечение	0,3	0,3	2,2
Налоги с доходов корпораций	1,4	0,5	1,4
Нераспределенные прибыли корпораций	2,4	-4,0	0,3
Трансфертные платежи	3,7	3,7	4,8
Личный доход	84,3	46,3	72,1
Налоги на личный доход	2,6	1,4	2,4
Доход после уплаты налогов	81,7	44,9	69,7
Реальный валовой национальный продукт (в ценах 1982 г.)	709,6	498,5	716,6
Изменение реального ВВП в %		-2,1	7,9
Реальный доход после уплаты налогов на душу населения (в ценах 1982 г.)	498,6	370,8	499,5
Индекс потребительских цен	17,1	13,0	13,9
Уровень инфляции в %	0	-5,1	-1,4
Индекс промышленного производства			16,0
Предложения денег (млрд. дол.)	26,6	19,9	34,2
Население (млн. чел.)	121,8	125,6	130,8
Рабочая сила (млн. чел.)	49,2	51,6	55,2
Безработица (млн. чел.)	1,6	12,8	9,5
Доля безработных в рабочей силе в %	3,2	24,9	17,2

Выводы

На основании рассмотренных нами научных источников мы пришли к выводу о том, что методы регулирования экономического кризиса, предложенные Ф. Рузвельтом в «Новом курсе», были действительно эффективными и не только поддержали экономику США в трудный период кризиса, но и вывели страну на лидирующую позицию в мировой экономике.

Если рассматривать современный мировой экономический кризис, то необходимо заметить, что он имеет схожие причины возникновения с кризисом 30-х годов. Инструменты регулирования любого кризиса также можно определить как подобные, но с поправками на уровень экономического, информационного и интеллектуального развития мира.

Таким образом, проанализировав опыт регулирования кризиса посредством «Нового курса», можно заключить, что они были достаточно эффективными и дали толчок к подъему мировой экономики. Из прошлого экономического кризиса мы можем вынести важный урок: он был отрегулирован лишь посредством реформистского государственного управления экономической сферой. Возможно, этот подход может быть использован и в настоящее время, поскольку на данном этапе развития общества процесс государственного управления и регулирования экономикой стоит достаточно остро и может быть эффективным инструментом борьбы со сложившейся кризисной ситуацией.

Список литературы: 1. Д. Девис «Мир между войнами 1919 - 1939: экономический обзор» - 1974. 2. Википедия [Электронный ресурс] - Режим доступа к материалам: <http://ru.wikipedia.org/wiki/> 3. Риа-новости [Электронный ресурс] - Режим доступа к материалам: <http://www.rian.ru/economy/20081209/156850733.html> 4. Р. Мюррей «Великая депрессия в США», - 2000. 5. Ура-информ [Электронный ресурс] - Режим доступа к материалам: <http://ura-inform.com/economics/2008/11/11/kurs/>

Подано до редакції 02.02.2011

УДК 621.317.38

Л.С. ПОПАЗОВ, к.э.н., доц., НТУ «ХПИ», Харьков

Е.Ю. ЛЫСЫХ, магистр., НТУ «ХПИ», Харьков

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ПРИМЕНЕНИЯ ТЕОРИИ S.FRYZE ДЛЯ КОМПЕНСАЦИИ НЕКАЧЕСТВЕННОСТИ ПОТРЕБИТЕЛЯ ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ

В статье выполнен анализ преимуществ и недостатков различных алгоритмов компенсации некачественности потребителей электроэнергии. С экономической точки зрения для серийного внедрения наиболее привлекательным будет являться принцип компенсации некачественности потребителей электроэнергии, который приводит к минимизации потерь электроэнергии в питающей сети и минимальной стоимости внедрения алгоритма.

The analysis of advantages and lacks of different algorithms of indemnification unquality of users of electric power is executed in the article. From the economic point of view for serial introduction the most attractive there will be principle of indemnification unquality of users of electric power, which results in minimization of losses of electric power in a feed-in network and minimum cost of introduction of algorithm.

Ключевые слова: электроэнергия, теория S. Fryze, компенсация некачественности потребителя, реактивный ток, реактивная мощность.

Вступление. Экономия энергоресурсов является одной из важнейших задач в Украине, имеющей не только экономическое, но и политическое значение. В электроэнергетике существенное снижение потерь электроэнергии

может быть достигнуто посредством компенсации некачественности потребителей электроэнергии.

Современная электроэнергетическая система Украины далека от идеальной. Нелинейная, несимметричная, неактивная и нестационарная нагрузка ведет к резкому снижению качества электроэнергии.

Постановка задачи. Ущерб от некачественности потребителя за счет искажающей нагрузки имеет две составляющие: электромагнитную и технологическую. Электромагнитная составляющая определяется в основном изменением потерь активной мощности и соответствующим изменением срока службы изоляции электрооборудования. При этом ущерб, связанный с несинусоидальностью, несимметрией и колебаниями напряжения, будет равен нулю при синусоидальности и симметрии системы линейных напряжений. Технологическая составляющая ущерба вызывается влиянием качества напряжения на производительность технологических установок и себестоимость выпускаемой продукции.

Результаты исследования. При несинусоидальности напряжения электромагнитная составляющая определяется, в основном, следующими показателями:

- 1) увеличением потерь активной мощности,
- 2) увеличением потребления активной и неактивной мощностей,
- 3) ускорением старения изоляции электрооборудования.

Значение электромагнитной составляющей ущерба:

$$U = U_N + U_{отк} \quad (1)$$

где $U_{отк}$ - ущерб, обусловленный отклонением напряжения;

U_N - ущерб, связанный с несинусоидальностью и несимметрией напряжений и токов (как правило: $U_N = (0,2-0,3)U$).

Технологическая составляющая ущерба от искажающей нагрузки оценивается по характеристикам конкретных производств.

Очевидно, что задача уменьшения ущерба от искажающей нагрузки очень актуальна и требует эффективного решения. Одним из таких решений является максимальное приближение характеристик нагрузки к идеальным.

Существующие реактивные счетчики измеряют только первую составляющую реактивной мощности, определяемую реактивным характером нагрузки, и не реагируют на другие ее составляющие, а потребитель не платит за дополнительные потери из-за этих причин.

Подавляющее большинство реактивных счетчиков функционирует на основе алгоритма

$$Q_B = \frac{1}{\sqrt{3}} \left[\overline{u_{BC} i_A - i_B} \right] \overline{u_{AB} i_C - i_B} \quad (2)$$

где Q_B - измеренное значение реактивной мощности.

В несимметричной цепи использование данного алгоритма приводит к погрешности ΔQ [1]:

$$\Delta Q = -2Q_2 - Q_0 \quad (3)$$

где Q_2 и Q_0 - реактивные мощности обратной и нулевой последовательностей.

Определение реактивной мощности с методической погрешностью приведет к ошибкам при измерении, учете и компенсации реактивной мощности. Компенсаторы, построенные на основе данного алгоритма будут компенсировать реактивную мощность в электрической цепи с методической погрешностью $\alpha = \frac{\pi}{6}$ в синусоидальном режиме. Теория сама по себе допускает наличие методической погрешности, что может привести к недостаточной компенсации, так и к перекомпенсации реактивной мощности, что в свою очередь может привести к не максимальному экономическому эффекту от внедрения устройства компенсации реактивной мощности[2].

В связи с этим, более целесообразным является применение методики определения потерь от некачественности потребителя, основанной на теории S. Fryze [3]. Несмотря на отсутствие физического смысла, определение реактивной мощности по S. Fryze позволяет выделить составляющую тока, которую можно назвать реактивным током по S. Fryze (она же реактивная составляющая). Другая - активная - составляющая разложения тока по S. Fryze обеспечивает минимум потерь в питающей сети при потреблении заданной активной мощности. Именно компенсация реактивного тока и позволяет получить минимальные потери:

$$i = i_{af} + i_{pf} \quad (4)$$

Эта особенность, присущая теории S. Fryze, очень важна для экономии энергоресурсов в системе и позволяет отказаться от любого измерения реактивной мощности в задачах минимизации потерь в энергосистеме, это значительно упрощает расчёты с потребителем и позволяет стимулировать их к снижению искажающих воздействий на систему. Полные потери, вносимые потребителем:

$$\Delta P = i^2 R_c = (i_{af} + i_{pf})^2 R_c = i_{af}^2 R_c + i_{pf}^2 R_c = \Delta P_a + \Delta P_p. \quad (5)$$

Оплата потребителя за реактивную мощность может определяться соотношением:

$$\Pi = k_1 \Delta P_a + k_2 \Delta P_p, \quad (6)$$

где $k_2 \gg k_1$.

Подобный подход стимулирует потребителя к улучшению своих характеристик энергопотребления.

Камнем преткновения для внедрения такого способа формирования оплаты за реактивную мощность является точность измерения сопротивления

энергосистемы R_c . Одним из вариантов решения данной проблемы является установление заранее обговоренного значения, R_c (это может быть и среднегодовое значение сопротивления энергосистемы). Также существует перспективный метод точного измерения сопротивления системы, появившейся относительно недавно.

Метод измерения реактивной мощности, предложенный S. Fryze не имеет методической погрешности при определении реактивной мощности в электрических цепях. Подход S. Fryze позволяет четко сформулировать цель и задачи компенсации, ясно сформулировать условие полной компенсации реактивной мощности в цепях с несинусоидальными сигналами.

Раньше внедрение данного метода было затруднено из-за отсутствия простых схемных решений. реализация данного метода на аналоговой базе сильно усложняла схему, а микропроцессоры не обладали достаточной производительностью.

В настоящее время, когда микропроцессорная техника позволяет осуществить сложные алгоритмы, стоимость подобного оборудования уже не так высока, данный метод может быть реализован с помощью микропроцессора.

Выводы. Теория S. Fryze позволяет осуществить оптимальную компенсацию влияния искажающего потребителя электроэнергии и оказать на него обоснованные стимулирующие воздействия. При этом нет необходимости в понятии реактивная мощность, а достаточно понятия реактивный ток.

Современные устройства компенсации дополнительных потерь (тиристорные компенсаторы, статические синхронные компенсаторы и др.), в том числе вызванных некачественностью потребителя, могут формировать реактивный ток по методике S. Fryze. Это позволит значительно уменьшить потери электроэнергии в энергосистеме и сократить количество измерительных устройств, которые применяются для определения величины реактивной мощности.

Список литературы: 1. Кизилов В.У. Методы построения измерительных преобразователей реактивной мощности // ИКА.-1987,-№3 (63),-с.3-14. 2. Кизилов В.У. К концепции компенсации некачественности потребителя электроэнергии // Энергетики и электрофикация, №1, 2007, - с.50-52. 3. Fryze S. Active, Reactive and Apparent Power in Non-Sinusoidal Systems, Przegląd Elektryczny, №7 pp 193-200, 1931 (in Polish).

Подано до редакції 02.02.2011

И.М. ПОСОХОВ, к.э.н., доц. НТУ «ХПИ», Харьков

АКТУАЛЬНОСТЬ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ РИСКОВ В СТРАХОВАНИИ И ПЕРЕСТРАХОВАНИЯ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ

В статье проведено исследование и анализ современных мировых тенденций развития секьюритизации в страховании и перестрахования.

Research and analysis of modern world progress of securitization in insurance and reinsurance trends is conducted in the article.

Ключевые слова: секьюритизация, страхование, перестрахование, риск, страховая ответственность.

Введение. В последние годы возросла актуальность вопроса ограниченности финансовых ресурсов, как мирового, так и отечественного рынков страхования и перестрахования в части возмещения убытков, полученных в результате наступления рисков катастроф.

В Украине такое положение отчасти вызвано неразвитостью институтов страхования, а также невысоким уровнем доходов и уровнем жизни основной массы населения. Вместе с тем, по оценкам специалистов при тенденции снижения общего числа природных бедствий и количества погибших в них в Украине, численность пострадавших в целом растет, а материальные потери увеличиваются еще более быстрыми темпами, по некоторым оценкам, на 10-15% в среднем в год.

Вместе с тем, если в экономически развитых странах совокупная доля страховой и перестраховочной защиты составляет около 45% от всех способов защиты и удержания рисков и за последние 25 лет имеет тенденцию к увеличению, то в развивающихся странах она достигает не более 3% и меняется незначительно. В Украине доля совокупной страховой премии в 2010 году составляла немногим более 2% ВВП.

В настоящее время в Украине применяется традиционный способ перенесения страховой ответственности по указанным рискам путем покупки перестраховочной защиты у западных компаний, преимущественно у Munich Re.

На наш взгляд, внедрение секьюритизации в страхование позволит частично решить эти проблемы. Как выход из финансовых трудностей, вызываемых крупномасштабными природными бедствиями, секьюритизация страховых рисков впервые была применена в США в 90-е годы.

Степень разработанности научной проблемы. Теоретические исследования и разработка методологических основ секьюритизации страховых рисков в настоящее время находятся в начальной стадии, что отражается в недостаточном освещении этих вопросов в научной литературе, как отечественной, так и зарубежной. В то же время отдельным аспектам секьюритизации активов и страховых рисков посвящен ряд научных трудов.

Существенный вклад в исследование проблем секьюритизации внесли зарубежные ученые: Берри Р., Бэр Х., Джобст А., Кокс С., Маршалл Дж., Лэйн М., Миллер Р. А., Педерсен Х., Синки Дж., Фабоцци Ф., Фрэнкел Т., Фрэнс Дж., Фэрчайлд Дж., российские ученые-экономисты: Жуков Е. Ф., Казаков А. А., Исеев Р. М., Миркин Я. М., Рубцов Б. Б., Селивановский А., Усоскин В. М., Ясеновец И. А., Турбина Е. К и другие.

Обобщение результатов исследований, накопленного научного материала необходимы для методологического обоснования и развития практики секьюритизации рисков в Украине.

Постановка задачи. Основной целью статьи является теоретическое исследование секьюритизации в страховании и перестраховании за рубежом и использование этого опыта в Украине.

Предмет исследования – современные мировые тенденции развития секьюритизации в страховании и перестраховании.

Результаты исследования. Под секьюритизацией страховых (перестраховочных) обязательств принято понимать выпуск страховыми (перестраховочными) обществами ценных бумаг в целях привлечения дополнительного капитала для передачи риска, связанного с возникновением катастрофических или иных непредвиденных убытков по заключенным договорам страхования [4].

На развитие процесса секьюритизации страховых рисков влияют различные факторы: правовая система, финансовый рынок, валютные ограничения, налоговая политика, правила бухгалтерского учета. Влияние этих факторов сказывается не только на объемах сделок, но и на уровне государственной поддержки участников сделки, механизмах проведения сделок, видах используемых ценных бумаг [3].

В статье выявлены факторы, способствующие развитию секьюритизации страховых рисков как альтернативного способа перестрахования на современном этапе:

1. В частности, секьюритизация позволяет использовать нестандартные условия договора. Так катастрофические облигации созданы с целью перераспределения со страхового рынка на другие финансовые рынки риски, вероятность наступления которых варьируется от 0,4 до 1% в год, и которые не активно используются в традиционном перестраховании.

2. При секьюритизации страховых рисков может быть предоставлен больший объем перестраховочной защиты (в перестраховании рисков повреждения имущества при катастрофах), а также защита от рисков, не покрываемых традиционным перестрахованием (долгосрочные риски смертности), защита от необычных рисков.

3. Секьюритизация исключает контрактный риск. Эта сделка создает структуру, в которой цена облигаций, уплаченная инвесторами, перестраховочная премия, уплаченная страховщиком, и инвестиционный доход полностью и наверняка покрывают катастрофический риск. С точки зрения выплаты купонного дохода, можно назвать эту сделку полностью обеспеченной.

4. Кроме того, секьюритизация может подпадать под более выгодный режим налогообложения. Фондовый перестраховщик может располагаться в местах с более выгодным налогообложением резервов.

5. Наконец, перестраховочная защита посредством секьюритизации имеет более долгосрочный характер по сравнению со стандартными договорами перестрахования. Традиционное перестрахование, предоставляя перестраховочную защиту в отношении отдельного или группы однородных рисков, основано на годовом сроке действия договора и фиксированной плате за перестрахование.

Учитывая отмеченные характеристики секьюритизации страховых рисков можно следующим образом определить экономическое значение ее развития для мирового страхового и перестраховочного рынков. Во-первых, секьюритизация позволяет в определенной степени сгладить негативные тенденции в развитии страхового цикла. Во-вторых, она предоставляет возможность управления ранее наступившими, но незаявленными убытками. В-третьих, формируются дополнительные перестраховочные емкости для перестрахования традиционно «нестрахуемых» рисков таких как, например, экологические и даже политические. В-четвертых, страховщики получают доступ на рынок ссудного капитала, необходимого для формирования дополнительных емкостей в целях перераспределения принятых на страхование (перестрахование) рисков [6].

Вместе с тем, существует ряд недостатков, которые присущи как секьюритизации активов в целом, так и секьюритизации страховых рисков:

- Юридическая сложность и высокая стоимость данного вида финансирования;

- Длительность процесса секьюритизации активов и необходимость стратегического подхода;

- Возможное влияние на отношения с клиентами, так как после сделки секьюритизации отношение эмитента к клиенту становится более строгим (формализованным);

- Инерционное отношение к облигациям, привязанным к страховым рискам, со стороны основной массы инвесторов.

Кроме того, секьюритизация страховых рисков ставит новые проблемы перед системой государственного страхового надзора. Прежде всего, в сферу регулирования страхового надзора должны войти Фондовые перестраховщики, созданные для проведения секьюритизации страховых рисков. Также возникает необходимость обеспечения страхового надзора за активами в случае их продажи Фондовому перестраховщику, созданному за рубежом.

Вместе с тем следует признать, что секьюритизация страховых рисков, если она проводится добросовестно и с должной осмотрительностью, выгодна для страхового, фондового и денежного секторов экономики.

Важнейшим фактором успеха при внедрении секьюритизации страховых рисков является следование трем аксиомам, от которых отталкивалась американская Комиссия по ценным бумагам, и нарушение которых стало одной из причин мирового финансового кризиса [7]:

- Стороны-участники секьюритизации должны обеспечивать надлежащее оформление и проведение сделок.

- Рейтинговые агентства и обеспечители обязаны тщательно проверять состав передаваемых посредством секьюритизации активов, прежде чем присвоить рейтинг или предоставить обеспечение;

- Инвесторы, как правило, институциональные, обязаны располагать достаточно квалифицированным персоналом, способным оценить риски, присущие облигациям, обеспеченным активами, и работать с ними.

С момента возникновения рынка ценных бумаг, привязанных к страховым рискам (с 1994 года), объем суммарных эмиссий в мировой экономике достиг 9,5 млрд. долларов. Основным сегментом рынка облигаций, привязанных к страховым рискам, являются катастрофические облигации. Вложения в эти ценные бумаги оцениваются участниками фондового рынка как исключительно надежные. Вместе с тем необходимо иметь в виду, что данный сегмент финансового рынка существует относительно недавно и масштаб сделок, а также их цена пока не позволяют перераспределять риски на широкий круг покупателей ценных бумаг. В связи с этим число сделок и их статистика в мировом масштабе финансовых рынков относительно не велика и перечень четких регламентированных правил проведения таких сделок в мире до конца не определен.

За рубежом первые сделки такого рода были совершены в 1996 году и получили распространение в 1999-2000 годах, в то время как в Украине опыт секьюритизации страховых рисков полностью отсутствует.

Последнее десятилетие показало, что развитость мирового рынка страхования и перестрахования не позволяет страховым компаниям без риска банкротства нести опустошительные страховые убытки при наступлении

стихийных бедствий и катастроф, а в последнее время и страховых событий, вызванных терроризмом. Так, в результате выплаты страховых убытков, связанных с последствиями разрушений, вызванных ураганом «Эндрю» в 1992 году, обанкротились 63 страховые компании США, проводившие страхование иное, чем страхование жизни.

11 сентября установило новый рекорд по объемам страховых выплат, что стало причиной если не банкротства, то существенного ухудшения финансового положения крупнейших страховых компаний мира: Lloyds, Munich Re, Allianz AG, Berkshire Hathaway (General Re), AIG.

Так в 2006 году осуществлено 12 выпусков катастрофических облигаций с максимальным количеством траншей в одном выпуске – 7 штук и на общую сумму 1334,6 млн. долларов США. В 2006 году объем выпусков страховых облигаций продолжил тенденцию к увеличению, начатую после сезона ураганов в США в 2004 году и урагана Катрина в 2005 году. В целом, число выпусков катастрофических облигаций удвоилось в 2006 году по отношению к 2004 году. В будущем ожидается дальнейший рост выпусков всех страховых облигаций и в особенности катастрофических облигаций, так как страховщики видят в таких выпусках надежную защиту от рисков [8].

Начиная с декабря 1996 г., в США было совершено сделок на общую сумму, превышающую 4,9 млрд. долл. [2].

Развитие рынка секьюритизации страховых обязательств привело к формированию трех специализированных на страховании центров фондового рынка: Чикагской фондовой биржи (Chicago Board of Trade, CBOT), Бермудской фондовой биржи (The Bermuda Commodities Exchange, BCOE), Нью-Йоркской специализированной биржи (Catastrophe Risk Exchange, CATEX). Анализируя динамику развития операций, связанных с продажей ценных бумаг и опционов, специалисты фондового рынка отмечают, что потенциальный инвестиционный рынок достаточно высок. Если в 2006 г. общая стоимость эмитированных облигаций составляла 197,0 млн. долл., в 2007 г. — около 821,0 млн. долл., то в 2008 г. — уже 2,5 млрд. долл. [1].

Комиссия по ценным бумагам и биржам (SEC) США озвучила новые, более жесткие предложения по реформе банковского регулирования по итогам финансового кризиса. SEC считает, что банки должны разделить риски убытков при секьюритизации кредитных портфелей. В разгар кризиса секьюритизация в США была практически парализована, и некоторое потепление на этом рынке только начинается, поэтому SEC сочла необходимым предложить новые правила до того, как ситуация снова выйдет из-под контроля. Банки должны будут оставить себе не менее 5% выпускаемых ценных бумаг. Также будет продлен период времени между объявлением о размещении бондов и закрытием сделки.

Помимо прочих плюсов, новое регулирование снизит зависимость от мнений рейтинговых агентств, которые оценивают качество секьюритизированных кредитов. Так сложилось, что рейтинговые агентства играют центральную роль в процессе секьюритизации, но в ходе кризиса их раскритиковали за предоставление заведомо ложных или просто неверных оценок качества активов, что привело к значительным убыткам инвесторов.

Перестрахование по своей сущности — международный бизнес, поскольку имеет целью вторичное, последующее распределение принятых на страхование рисков, что может быть обеспечено, главным образом, привлечением иностранного капитала. Современный мировой рынок перестрахования еще в большей мере, чем рынок прямого страхования, подвержен процессам глобализации и сращивания страхового, банковского и фондового капиталов. Оценка совокупной страховой премии, получаемой мировым перестраховочным рынком, достаточно затруднительна, поскольку перестрахованием могут заниматься как специализированные профессиональные перестраховочные общества, число которых в мире не подлежит единому учету, так и страховщики в дополнение к своей основной деятельности по прямому страхованию.

Согласно данным международного рейтингового агентства Standard & Poors's, по состоянию на 14.09.2010 общее число зарегистрированных перестраховочных обществ, имеющих рейтинг Standard & Poors's, составляет 214 компаний. Совокупный объем перестраховочной премии, полученный зарегистрированными перестраховщиками по операциям по перестрахованию жизни, перестрахованию иному, чем страхование жизни, в том числе альтернативному перестрахованию, составляет 89,9 млрд. долл. В то же время, по оценкам Swiss Re, общий объем мировой перестраховочной премии составляет более 124,0 млрд. долл.

На современном перестраховочном рынке сложились устойчивые центры перестрахования: США, Центральная Европа, включая Ллойде, и Бермуды, которые, по оценкам специалистов, аккумулируют около 10% мировой перестраховочной премии и с середины 90-х гг. являются новым международным центром перестрахования.

Оценка развития перестраховочного бизнеса как способа международного перераспределения риска во многом должна основываться на оценке риска и структуре национального страхового портфеля. Так, сводные данные о деятельности страхового рынка США показывают, что в перестрахование в 2010 г. получено перестраховочной премии 44,3 млрд. долл. Тогда как передано в перестрахование 54,3 млрд. долл. В Великобритании объем полученной перестраховочной премии составил 8,3 млрд. долл., а переданной в перестрахование — 11,6 млрд. долл. На наш взгляд, приведенные показатели являются яркой иллюстрацией «роли вторичного перераспределения рисков»,

которую выполняет перестрахование в современном мировом страховом хозяйстве.

Выводы и рекомендации:

1. Проведен анализ тенденций развития секьюритизации в страховании и перестрахования на мировом рынке и в США, так как данное государство занимает ведущие позиции по объему сделок в настоящее время.

2. На основе проведенного анализа выявлены факторы, способствующие развитию секьюритизации страховых рисков как альтернативного способа перестрахования на современном этапе.

3. Выделены недостатки, присущие как секьюритизации активов в целом, так и секьюритизации страховых рисков.

4. Определено экономическое значение развития секьюритизации страховых рисков для мирового страхового и перестраховочного рынков, наиболее актуальным методом в современных условиях является секьюритизация в страховании, хотя как показало данное исследование данный метод имеет недостатки, которые проявились во время финансового кризиса в США. Поэтому необходимо совершенствовать механизмы секьюритизации на рынке США.

5. Последнее десятилетие показало, что развитость мирового рынка страхования и перестрахования не позволяет страховым компаниям без риска банкротства нести опустошительные страховые убытки при наступлении стихийных бедствий и катастроф, а в последнее время и страховых событий, вызванных терроризмом.

6. Последние несколько лет стали настоящим испытанием для мировых финансовых рынков. Кризис, вызванный неспособностью американской ипотечной системы справиться с подавляющим числом неплатежей по ипотечным кредитам, подорвал основы финансового рынка США и отразился на всей мировой финансовой системе. Но благодаря этому мы имеем уникальную возможность учесть ошибки стран Европы и США при создании рынка секьюритизации активов в Украине.

Список литературы: 1. Секьюритизация активов. / Ханс Питер Бэр.// Серия: Современное банковское право.Изд.: Волтерс Клувер, 2007 г. – 628 стр. 2. Секьюритизация ипотеки: мировой опыт, структурирование и анализ. /Дэвидсон, Эндрю, Сандерс, Энтони, Вольф, Лан-Линг, Чинг, Энн.// – Москва: Вершина – 2007. 3. Секьюритизация и право / Жан Жоб де Вриз Роббе, Поль Али. // Серия: Современное банковское право. Изд.: Волтерс Клувер, 2008 г. – 602 стр. 4. Управление риском: Учеб. пособие для вузов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2001. – 239 с. 5. Статистичний щорічник України за 2009р. / Осауленко О.Г. // – К.: Держкомстат України, 2010. – 567 с. 6. Современный перестраховочный рынок в условиях глобализации мировой экономики / Е. К. Турбина. // Финансы № 6, 2001. 7. http://www.ifk-cfs.de/papers/02_13.pdf Securities and Exchange commission. Protection Investors: A Half Century of Investment Company Regulation. 1992 - Andreas A. Jobst. Collateralised Loan Obligations (CLOs). 8. www.fitchratings.com Global Structured finance outlook – Economic and Sectorbysector Analysis, 15.01.2008.

Подано до редакції 03.02.2011

Т.В. РЯБОВА, к.е.н., доц., НТУ“ХПИ”, Харьков

"КОРРУПЦИОННЫЕ" ТРАДИЦИИ КАК ФАКТОР СНИЖЕНИЯ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ КОРРУПЦИОННОГО СОГЛАШЕНИЯ

В цій статті розглядається вплив культурних факторів на рівень корумпованості країни. Даються основні причини виникнення культурних факторів корупції.

In this paper we study the influence of cultural factors on the rate of corruption. The reasons for appearance of cultural factors of corruption are given.

Ключевые слова: коррупция, неформальные правила, коррупционное соглашение.

Введение.

Выявление факторов, приводящих к возникновению коррупции, является необходимым условием разработки эффективных антикоррупционных мер. Многими исследователями среди причин возникновения коррупции называются факторы, обусловленные неформальными правилами [1, 2]. Далее подобные факторы мы будем называть "коррупционными" традициями.

Постановка задачи.

Далее мы попробуем выявить причины формирования "коррупционных" традиций в странах с высоким уровнем коррумпированности.

Методология.

Для исследования причин возникновения "коррупционных" традиций нами используется инструментарий неинституциональной теории.

Результаты исследования.

Следует признать, что те или иные "коррупционные" традиции присутствуют практически в любой стране с высоким уровнем коррумпированности. Однако как нами было показано в статье [3], на основе данных Transparency International, готовность потенциальных клиентов коррупционного соглашения давать взятки чиновникам за рубежом может значительно отличаться от готовности давать взятки в своей стране, что не должно было бы наблюдаться в том случае, если бы причиной возникновения коррупции были "коррупционные" традиции.

Таким образом склонность к заключению коррупционного соглашения, в первую очередь, определяется эффективностью формальных правил страны, где заключается соглашение, а не "коррупционными" традициями, разделяемыми обществом, к которому принадлежит потенциальный клиент. Поэтому "коррупционные" традиции нельзя признать непосредственной причиной возникновения коррупции. Чем же в таком случае может быть

объяснено наличие "коррупционных" традиций в странах с высоким уровнем коррумпированности?

Непосредственной причиной заключения коррупционного соглашения является стремление клиента обойти излишние запутанные и противоречивые требования действующих формальных правил, снизив тем самым уровень транзакционных издержек бюрократических процедур [4]. Однако заключение коррупционного соглашения не только позволяет клиенту решить проблему прохождения многочисленных бюрократических процедур, но также создает дополнительные проблемы, повышающие уровень транзакционных издержек коррупционного соглашения.

Основной проблемой при заключении коррупционного соглашения является отсутствие каких-либо механизмов, снижающих риск и неопределенность при заключении коррупционного соглашения. Так, например, столкнувшись с оппортунистическим поведением со стороны чиновника, клиент не имеет никаких законных возможностей заставить исполнять все условия заключенного коррупционного соглашения.

Недостаточность информации и отсутствие каких бы то ни было механизмов принуждения к соблюдению условий заключенного контракта может стать причиной запретительно высокого уровня транзакционных издержек коррупционного соглашения и, следовательно, отказа от дачи взятки чиновнику. Следовательно высокий уровень коррумпированности невозможен без наличия механизмов, снижающих для клиентов уровень транзакционных издержек коррупционного соглашения.

Естественно предположить, что в случае эффективных формальных правил какие либо механизмы снижения уровня транзакционных издержек коррупционного соглашения отсутствуют и начинают формироваться с падением эффективности формальных правил и, как следствие, ростом коррумпированности.

Как отмечалось в статье [4], высокий уровень коррумпированности, снижая издержки получения информации и, отчасти, издержки оппортунистического поведения, уже сам по себе способен снизить уровень транзакционных издержек коррупционного соглашения. Однако высокий уровень коррумпированности не позволяет решить проблемы ведения переговоров с чиновником и заключения коррупционного соглашения. Поэтому в обществах с неэффективными формальными правилами сохраняется стремление к выработке процедур, упрощающих данный процесс. Очевидно, что данные процедуры не могут носить формальный характер. В подобных условиях, одним из способов снижения риска и неопределенности может стать формирование обществом комплекса неформальных правил - "коррупционных" традиций - регулирующих процесс заключения коррупционного соглашения и

обеспечивающих, в некоторой степени, механизм принуждения к соблюдению заключенного соглашения.

Подобные "коррупционные" традиции позволяют снизить риск и неопределенности при заключении коррупционного соглашения, и, соответственно, снизить уровень трансакционных издержек коррупционного соглашения.

Так, отдельные неформальные правила, регламентирующие дачу взятки, могут снизить риск выявления коррупционного соглашения (например, неформальные правила могут предусматривать дачу взятки чиновнику в виде подарков членам его семьи), а традиция "заботы" о родственниках с помощью предоставления им незаконных привилегий может стать относительной гарантией от оппортунистического поведения при заключении коррупционных соглашений между членами семьи или близкого окружения чиновника.

Наличие "коррупционных" традиций предоставляет как для клиента, так и для чиновника вполне определенные правила, снижая тем самым неопределенность при заключении коррупционного соглашения.

Выводы.

Таким образом, можно утверждать, что, во-первых, возникновение "коррупционных" традиций в обществах с высоким уровнем коррумпированности обусловлено необходимостью снижения риска и неопределенности при заключении коррупционного соглашения, во-вторых, распространенность "коррупционных" традиций будет уменьшаться с увеличением эффективности формальных правил.

Список литературы: 1. Мілер В., Гределанд О., Кошечкіна Т. Звичаєва корупція? Громадяни та уряд у посткомуністичній Європі/Пер. з англійської. – К: "К.І.С.", 2004. – 328 с. 2. Роуз-Аккерман С. Коррупция и государство. Причины, следствия, реформы: Пер. с англ. Алякринского О.А. - М.: Логос, 2003. - 356 с. 3. Рябова Т.В., Абрамов Ф.В. Вплив культурних факторів на виникнення корупції. // Научные труды Донецкого национального технического университета. Серия: экономическая. Выпуск 31-3(117). – Донецк, ДонНТУ, 2007. – с.138-142. 4. Абрамов Ф.В. Трансакційні витрати корупційної угоди. // Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут". Збірник наукових праць. Тематичний випуск "Технічний прогрес і ефективність виробництва". - Харків: НТУ "ХПІ", 2005, - № 1. - с. 273 – 282.

Подано до редакції 04.02.2011

С.А. ВАСИЛЬЦОВА, асп., НТУ «ХПІ», Харків

АНАЛІЗ МОДЕЛІЙ ТА МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ПОРТФЕЛЯ

Розглянуто та проаналізовано методи оцінки інноваційних проектів за допомогою яких можливо сформувати раціональний портфель інновацій підприємства. Визначені їх переваги та недоліки, а також критерії за допомогою яких можливо відібрати оптимальний метод оцінки проектів.

Are considered and analyzed methods for evaluating innovative projects that may generate a portfolio of innovation of the enterprise. Vизначені their advantages and disadvantages, as well as the criteria by which you may select the optimal method of evaluation of projects.

Ключеві слова: Інновації, інноваційні розробки, портфель інновацій, методи оцінки проектів.

Вступ

Будь-яке інвестиційне завдання, що вирішується в системі інвестиційного проектування, є також і економічним завданням. Практична реалізація будь-якого оптимізаційного завдання здійснюється в результаті виконання наступних основних етапів: формулювання економічної постановки; розробка економіко-математичної моделі і вибору найбільш ефективного математичного методу реалізації моделі [1]. Критерій оптимальності відображує головну мету рішення оптимізаційної інвестиційної задачі.

Постановка задачі

Проведений аналіз літератури [1-15] дозволив автору статті проаналізувати та вибрати метод, за допомогою якого можливо сформувати оптимальний портфель інновацій підприємства.

Для досягнення цієї мети були визначені критерії, яким повинен відповідати оптимальний метод оцінки проектів.

Результати дослідження

Представлені в літературі моделі, що реалізуються в умовах визначеності, а також залежно від вигляду цільової функції і обмежень розділяються на чотири види: лінійні, нелінійні, динамічні і графічні [2]. Залежно від кількості присутніх в економіко-математичній моделі критеріїв оптимальності в завданні формування інвестиційного портфеля, можуть бути класифіковані як: однокритерійні і багатокритерійні моделі.

Одинкритерійні моделі ухвалення рішення при відборі проектів в портфель можна розділити на детермінованих, стохастичних і моделі з елементами невизначеності [2].

Розділяються також економіко-математичні моделі, в яких ранжирування інвестиційних проектів зазначається по вибраному критерію ефективності в умовах визначеності або умовах ризику.

При достатній визначеності вихідних даних інвестиційне рішення можливо отримати через наступні етапи:

1. Визначаються критерії відбору проектів.
2. Обчислюються числові характеристики критеріїв для всіх варіантів.
3. Вибирається варіант з найкращими характеристиками, для подальшого практичного використання.

Існуючі детерміновані моделі формування портфеля, що реалізуються в умовах визначеності, а також залежно від цільової функції і обмежень можна розподілити на чотири види: лінійні моделі, нелінійні моделі, динамічні моделі, графічні моделі.

У детермінованих моделях зазвичай невідомі чинники не враховуються.

Основними недоліками лінійних моделей є те, що для їх вирішення необхідний великий об'єм інформації, який включає всі дані про потоки грошових коштів майбутніх проектів, а також умови фінансування підприємства на багато років вперед. Однією з головних переваг цього методу є легкість, з якою можуть бути перераховані оптимальні рішення для обліку змінних умов, хоча рішення, прийняті на основі старої інформації, не можуть бути так легко змінені.

Перевагою моделей лінійного програмування є те, що вони можуть використовуватися в економіці для ухвалення великомасштабних планових рішень в складних ситуаціях.

Припущення про можливість описати залежність між керованими змінними за допомогою лінійних функцій далеко не завжди адекватно природі модельованого об'єкту. Тому в деяких ситуаціях виникають нелінійні залежності між постійними і змінними чинниками.

Нелінійні моделі описують залежності між постійними і змінними чинниками, для цих моделей немає єдиного рішення [2]. Можна виділити два методи вирішення таких моделей, як непрямі, оптимізації, що дозволяють перейти від умовної, до безумовної оптимізації і прямий метод, заснований на ітеративних процесах обчислення і порівняння значень функцій, що оптимізуються [5, 6].

Наступна група це динамічні моделі, в основу яких, покладений принцип динамічної оптимізації (оптимальності), сенс якого, полягає в заміні рішення вихідної багатовимірної задачі послідовністю завдань меншої розмірності [6]. Ці моделі використовуються для вирішення завдань невеликого масштабу,

наприклад для розподілу капітальних вкладень між напрямками їх використання, що є недоліком в порівнянні з лінійними моделями. Основними перевагами методів динамічного програмування є: байдужість цього методу до вигляду і способу завдання цільовій функції, а також можливість аналізу рішень на чутливість до зміни початкового стану даної системи і числа кроків описуваного багатоетапного обчислювального процесу.

Ряд економічних завдань, пов'язаних з формуванням інвестиційного портфеля зручно представляти у вигляді графічних структур. Графічні моделі представлені різними модифікаціями мережових моделей. Практично доведено, що у ряді випадків можливо і доцільно формалізувати процес ухвалення рішень про формування оптимального портфеля інвестицій [9]. Перевагою цього методу є його простота, універсальність, виразність і наочність. До недоліків даного методу можна віднести те, що вони носять, в основному, ілюстративний характер, володіють достатньою мірою абстракції і наближення.

У основі моделей стохастичного програмування лежить сукупність методів вирішення оптимізаційних завдань імовірнісного характеру, тобто невідомі чинники задаються випадковими величинами. Недоліком таких моделей є те, що в умовах недостатньої кількості інформації, необхідної для обґрунтованої побудови імовірнісних розподілів, виникають такі ситуації, в яких при реалізації деяких випадкових величин, можна прийти до рішення, далекого від оптимального, або навіть до відсутності рішень задачі. Перевагою, є те, що в деяких ситуаціях, коли відсутня велика частина даних, які можливо отримати імовірнісним дорогою, можна отримати рішення задачі близькою до оптимальної, за умови правильного підбору даних..

Зустрічаються випадки, коли рішення про склад інноваційного портфеля приймається в умовах повної невизначеності і ризику, тоді можливе вживання імітаційного моделювання (метод, що дозволяє будувати моделі, що описують процеси так, як вони проходили б насправді), а також критерії, розроблені в теорії ігор. Ухвалення рішення про вибір інвестиційних проектів здійснюється на основі прогнозування можливих результатів і привласнення ним імовірнісних оцінок. Як недолік перерахованих вище методів є те, що вибирається лише один варіант розвитку подій, тим часом цілком можливо, що має місце ситуація, коли два проекти мають право на реалізацію і будь-який з них може бути вибраний для подальшої реалізації. Перевагою цих методів є те, що можливо прийняти рішення про реалізацію того або іншого проекту в умовах невизначеності і ризику, за умови ретельний підібраних даних.

Основною перевагою однокритерійних завдань є їх відносна простота, проте однокритерійні моделі не відображають багатоцільової суті проектів і портфелів проектів і це є їх основним недоліком.

Головний недолік однокритерійного моделювання полягає в тому, що з його допомогою неможливо врахувати багатоцільову природу інвестиційного

планування оптимізаційних завдань, в слідство чого, унеможлиблюється здобуття синергетичного ефекту.

Одинкритерійні завдання формування портфеля не відображають синергетичного ефекту портфеля проектів, який зокрема, полягає в одночасному досягненні найкращих економічних, фінансових, соціальних ін. кінцевих результатів.

Для досягнення найкращого кінцевого результату виробництва продукції підприємство реалізує не одну, а деяка безліч цілей. Безпосередньо стосуючись нашої роботи, це досягнення основних цілей таких як, економічна і соціальна при впровадженні портфеля інноваційних проектів на підприємстві. Одночасно врахувати декілька критеріїв оптимальності, пов'язаних з різними цілями підприємства, допоможе багатоцільовий підхід. Багатоцільова економічна постановка і адекватна їй економіко - математична модель більш повно відповідає суті оптимізаційних завдань для вирішення проблеми формування портфеля інновацій. Це може бути підтверджено наступним:

- Результатом вирішення одноцільової моделі є оптимальні плани, еквівалентні між собою по заданому єдиному рішення. У багатоцільовій моделі результатом рішення є не якийсь певний план, а ціла сукупність планів. Безліч всіх ефективних планів отриманих в ході вживання багатоцільового підходу, називається безліччю Парето [10].

- Поява в ході вирішення безлічі планів, оптимальних по Парето, породжує проблему вибору єдиного плану для подальшої практичної його реалізації.

- Вибір ефективного рішення по багатокритерійному завданню приводить до виникнення декількох проблем, що не мають аналогів при вирішенні одинкритерійних моделей. Основні з них: «визначення області компромісів або рішень, оптимальних по Парето; визначення принципу оптимальності або схеми компромісу; нормалізація критеріїв або приведення їх до єдиного масштабу виміру; визначення схеми пріоритету критеріїв або облік міри важливості» [11,12].

По мірі визначеності багатокритерійні моделі реалізуються в умовах визначеності, невизначеності і ризику [13].

Виділимо основні ознаки більшості оптимізаційних планово-економічних інвестиційних завдань:

1. Присутність в них кінцевої безлічі можливих до вживання критеріїв оптимальності.
2. Окремі критерії є не жорстко впорядкованими по важливості до подальшого за значущістю критерію.
3. Форма завдання критеріїв є кількісною.
4. Даний вигляд завдання є добре структурованим.
5. Наявність визначеності у вихідних даних.

Для знаходження оптимального рішення при рішенні багатокритерійної задачі можна скористатися наступними методами [14]: «метод послідовних поступок; метод параметричного програмування; метод рівних і найменших відносних відхилень; спосіб мінімакса та інші».

В даний час існують необхідні передумови для практичного вживання методів багатокритерійної оптимізації при формуванні портфеля інновацій, але продовжують залишатися актуальними наступні питання, які недостатньо висвітлені в літературі:

1. Розробка вибору як теоретичних, так і методологічних основ критеріїв оптимальності, яким віддається перевага.
2. Вибір і розробка ефективніших математичних методів вирішення завдань в рамках багатоцільового підходу.
3. Перевагою числових значень економічного ефекту від впровадження отриманих результатів.

В даний час набула поширення система підтримки ухвалення рішень на основі методу аналізу ієрархій, розробленого американським ученим Т. Сааті [16]. Цей метод представляє більш обґрунтований шлях вирішення багатокритерійних завдань в складній обстановці, включаючи як відчутні, так і не відчутні чинники аніж підхід, заснований на лінійній логіці.

Основні переваги методу полягають в наступному:

- враховується «людський чинник» при підготовці ухвалення рішення,
- процедури розрахунків рейтингів в методі аналізу ієрархій досить прості (він не схожий на «чорний ящик»), що вигідно відрізняє даний метод від інших методів ухвалення рішень,
- метод надає великі можливості для виявлення протиріч в аналізуємих даних,
- схема вживання методу абсолютно не залежить від сфери діяльності, в якій приймається рішення, тому метод є універсальним і його вживання дозволяє організувати систему підтримки ухвалення рішень,
- вживання методу дозволяє розбити велике завдання, на ряд малих самостійних завдань, завдяки цьому для підготовки ухвалення рішення можна залучити експертів, що працюють незалежно один від одного над локальними завданнями, внаслідок чого вдається зберегти в таємниці інформацію про підготовку рішення,
- даний метод може слугувати надбудою для інших методів, покликаних вирішувати погано формалізовані завдання, де адекватніше застосовувати людський досвід і інтуїція, ніж складні математичні розрахунки,
- метод дає зручні засоби обліку експертної інформації для вирішення різних завдань.
- метод дає не лише спосіб виявлення найбільш переважного рішення, але і

дозволяє кількісно виразити ступень переваги за допомогою рейтингування, що сприяє повному і адекватному виявленню переваг особи, що приймає рішення.

Основні недоліки методу полягають в наступному:

- в рамках цього методу немає засобів для перевірки достовірності даних,
- метод не має внутрішніх засобів для інтерпретації рейтингів, тобто вважається, що людина, що приймає рішення, знаючи рейтинг можливих рішень, повинна залежно від ситуації сама робити висновок.

Висновки

Аналізуючи вище сказане можна зробити наступний висновок, що в типовій ситуації схема ухвалення рішення має наступні етапи:

1. Розглядається декілька варіантів рішень.
2. Задається критерій, по якому визначається, в якій ступені те або інше рішення є відповідним.
3. Визначені умови, в яких вирішується проблема, а також при-чини, що впливають на вибір того або іншого рішення.

Важливим, в даній схемі є вибір чисельної міри для визначення відповідного рішення.

Процес ухвалення рішення в різних сферах діяльності має схожий характер. У зв'язку з цим необхідний метод, який дозволить, користуючись універсальними правилами надати допомогу в ухваленні рішення особам, що приймають. Тому виникає питання, який метод краще всього використовувати, щоб отримати правильне рішення. Аналізуючи вище розглянуті методи виділимо основні критерії, якими повинен володіти метод, що дозволяє прийняти правильне рішення:

1. Метод повинен відповідати природному ходу людського мислення. Слід мати на увазі, що математика, покладена в основу методу, не повинна замінювати людський розум і досвід в інтерпретації реального світу.

2. Метод повинен служити універсальною систематичною основою ухвалення рішення, що дозволяє ставити процес ухвалення рішень на потік. (Замість мозкових штурмів, організовуваних спонтанно і без чіткого плану, отримуємо зрозумілий алгоритм організації роздуму над ухваленням рішення в будь-якій сфері діяльності).

3. Метод повинен дозволяти вирішувати проблему ухвалення рішень з врахуванням її реальної складності і інші супутні проблеми. Відмітимо, що вживання традиційних аналітичних технологій неможливе без всіляких припущень, що спрощують ситуацію.

4. Метод повинен враховувати той факт, що, як правило, є безліч думок, безліч стилів ухвалення рішення. В процесі вироблення єдиного рішення можливі конфлікти. Тому потрібні механізми досягнення згоди.

5. Метод повинен враховувати той факт, що часто (особливо для

масштабних завдань) є безліч рішень. Як наслідок, несистематичний процес ухвалення рішень несе в собі невизначеність, що позначається на якості рішень. Крім того, для вибору кращого рішення далеко не завжди вдається побудувати логічний ланцюжок міркувань, коли з двох варіантів можна вибрати лише один, і компроміси не припустимі. Тому для забезпечення ясності необхідний механізм кількісного ранжування (установки пріоритетів) для прийняття можливих рішень. (Здатність «усвідомлювати» числа є однією з важливих особливостей людського мислення.) З цим пов'язано формулювання завдання ухвалення рішення.

6. Метод повинен передбачати обґрунтований і зрозумілий спосіб рейтингування можливих рішень. Інакше процес ухвалення рішень може носити невизначений характер, а потенційні можливості можуть виявитися нереалізованими.

7. Метод повинен враховувати як наявну кількісну інформацію, так і якісну інформацію про переваги обличчя того, що приймає рішення (подобається – не подобається, краще – гірше і тому подібне), що надзвичайно важливе для економіки, політики, управління, соціальної сфери. У зв'язку з цим може бути корисна процедура парних порівнянь.

Аналізуючи розглянуті критерії можна зробити висновок, що можливості методу аналізу ієрархій зможуть їх задовольнити у найбільший ступені серед інших розробок.

Список літератури: 1. Царев В.В., Автоматизация бизнес-планирования в электромашиностроении / В.В. Царев, М.Г. Рабинович, Л.В. Неверовский .- СПб.: Энергоатомиздат., Санкт-Петербургское отделение, 1993. 2. Хонко Я. Планирование и контроль капиталовложений. / Я. Хонко. [Пер. с англ. Г. А. Егназарян]. – М.: Экономика, 1987. – 191 с. 3. Блех. Ю. Инвестиционные расчеты: / Ю. Блех, У. Гетце; пер. с нем. под ред. к.э.н. А.М. Чуйкина, Л.А. Галютина. - 1-е изд. Стереотип. Калининград, 1997, 332с. 4. Бронвич М. Анализ экономической эффективности капитальных вложений/ М. Бронвич; пер. с англ. – М.: ИНФРА.- М, 1966. 5. Колесников А.И. Краткий курс математики для экономистов [Учебное пособие] / А.И. Колесников - М.: ИНФРА.- М, 1998. 6. Конюховский П.В. Математические методы исследования операций в экономике. / П.В. Конюховский . -СПб.: Питер. 2000. 7. Кремер Н.Ш. Исследование операций в экономике [Учебное пособие для Вузов]/ Н.Ш. Кремер, А.Б. Путко, И.М.Тришин, М.Н Фридман; под ред. проф. Кремера.-М.: Банки и биржи, Юнити, 1997. 8. Царев В. В. Оценка экономической эффективности инвестиций. / В.В. Царев. – СПб.: Питер, 2004. – 464 с. 9. Басакер Р. Конечные графы и сети / Р. Басакер, Т. Саати; пер. с англ., Главная редакция физико-математической литературы. М.: “Наука”, Москва.-1973г. 10. Подиновский В.В. Эффективные планы в многокритериальных задачах принятия решений в условиях неопределенности/ В.В. Подиновский // Модели процессов принятия решений.- ДВНЦ АН СССР. – Владивосток, 1978.- С.102- 11. Ковалев А.П. Диагностика банкротства / А.П. Ковалев.- М.: Финстатинформ, 1995. 12. Козлов А.В. Стратегическое управление промышленным предприятием / А.В. Козлов.- СПб.: Из-во СПбГТУ, 2001. 13. Макаров И.М. К теории многокритериального выбора / И.М. Макаров, Т.М. Виноградская.- ДанССР.-1977, Т. 232, №1. С.47-49. 14. Новожилов В.В. Проблемы измерения затрат и результатов при оптимальном планировании/ В.В. Новожилов.- М.: Экономика, 1967. 15. Львов Ю.А. Оптимизация дискретных моделей производственного планирования / Ю.А. Львов.- Л.: Изд-во Ленинградского института, 1975г. 16. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент [Учебное пособие] / Г.Я. Гольдштейн.- Таганрог.: Изд-во ТРГУ, 1988.- 132 с.

Подано до редакції 04.02.2011

О.В. БАЛАХОНОВА, к.э.н., ОНУ имени И. Мечникова, Одесса

СОВРЕМЕННЫЕ ОСОБЕННОСТИ ФОРМИРОВАНИЯ ОРГАНИЗАЦИОННОЙ КУЛЬТУРЫ

В статье рассматриваются особенности отечественных организационных культур, которые затрудняют применение западных моделей типологии и диагностики. Организационная культура, типология.

The problem of western models using for typology and diagnostics of domestic organizational culture was analyzed in this article.

Ключевые слова: культура, исследование, корпоративный.

Введение

Создание типологий организационной культуры западными специалистами относится к периоду времени, когда в Европе завершились процессы распада традиционной культуры. Применительно к исследованиям организаций в Украине и других странах следует отметить, что процессы глобализации в силу разных причин по-своему отразились на социальной регуляции: каждая страна находится на определенной стадии отхода от традиционной культуры, что объясняет преобладание на конкретной территории культуры, цивилизации или массовой культуры. Это обстоятельство объясняет низкую эффективность применения западных моделей к украинской действительности.

Результаты исследований

1. Особенности исследований организационной культуры. Интерес западных исследователей к организационной культуре не ослабевал с начала 1970-х до середины 1990-х гг., что подтверждает создание в этот период большинства типологий организационных культур, популярных в Украине и до настоящего времени. В Украине первые работы по организационной культуре появились в начале 1990-х гг. в виде переводов и анализа зарубежных первоисточников.

Рассматривая типологии организационных культур, представленные западными авторами, можно выделить два направления, изученные в разной степени.

К первому вектору можно отнести исследования, посвященные разработке типологий, претендующих на универсальность их применения. Это типологии Р. Блейка и Ж.Мутона, К. Камерона и Р. Куинна, Д. Дэнисона, Т. Питерса и Р. Уотермана, Р. Харрисона и Ч.Хэнди, А.Кеннеди и Т.Дила. В рамках данного

подхода была выращена концепция корпоративной культуры, которую мы понимаем как инструмент управления при помощи внешне заданной системы ценностей, норм и правил поведения персонала, аутентичных идеологии и миссии организации. Среди специалистов по управлению организационной культурой (понимаемому в соответствии с традицией, заложенной К.Камеророном и Р.Куинном [2], как согласование ценностей внутри сложившегося типа) стал популярен другой подход, смысл которого – проектирование культуры, которая, как предполагалось, будет выступать и эффективным мотиватором. Данное направление идейно было заложено работами Т. Питерса и Р.Уотермана, Р.Блейка и Д.Мутона. В частности, одним из первых исследовал системы ценностей успешных корпораций Т. Питерс и предложил тиражировать их в другие организации [4]. Последующее разорение успешных корпораций послужило причиной критики подхода Т. Питерса, однако сам способ тиражирования был взят на вооружение практиками. Трансляция в разных странах данных типологий (популяризация диагностических методик Д.Денисона и др. зарубежных авторов в Украине и т.п.), априори считающихся универсальными, являются отражением представления о массовизации социума, отсутствии дифференциации организаций, географически удаленных друг от друга и погруженных в различные национальные среды.

Второй вектор можно обозначить как вектор в сторону этнического разнообразия организационных культур и социума в целом. Исследование данного направления нацелены на изучение влияния национальных составляющих на организационные культуры. Одним из первых масштабное исследование национальных культур, субсидированное корпорацией IBM, предпринял Г.Хофстеде [7]. Им было установлено, что национальные культуры разных стран различаются выраженностью бинарных характеристик. Д. Мацумото с коллегами продолжил исследование Хофстеде в Японии [21]. Ф. Тромпенаарс также продолжил линию Хофстеде, совершив поиск различий между национальными культурами в сфере производственных ценностей на уровне отдельных людей [22]. К. Ламмерс и Д.Хиксон выделили три глобальных типа культур, к которым отнесли изученные страны (например, к латинскому типу – Италию, Францию и Испанию, а к традиционному типу – развивающиеся страны) [9]. У. Оучи провел сопоставление американской и японской культур [10]. К современным относится исследование китайской организационной среды Чжан Бо, показывающее обусловленность национальной спецификой распространенного кланового типа организационной культуры [11].

II. Механизмы социальной регуляции. Наличие разнонаправленных векторов исследований связано прежде всего с попыткой решить вопрос о способах социальной регуляции человека в организации и степени их социокультурной детерминированности, поскольку только экономические методы регуляции в организации весьма ограничены (что и подтверждает собой теория

мотивации Ф. Герцберга, рассматривающая материальный стимул как гигиенический фактор, S – образная кривая полезности экономического стимула Т. Сцитовски).

Собственно вопросы социальной регуляции рассматривались М. Вебером, М. Маклюэном и др. М. Вебером было выделено три способа социальной регуляции (ценностно – рациональный, целерациональный, целеориентированный), которые получили развитие в работах И.В. Андреевой как типы культур [17]. Данные типы складываются исторически с развитием общества и сосуществуют, образуя пласты единой искусственной среды: культуру, цивилизацию и массовую культуру.

Культура как пласт социокультурной среды представляет собой иерархически организованную систему устойчивых во времени потребностей, видов деятельности, любой ценностно окрашенной информации, передающихся из рук в руки и сохраняющих внутренний смысл для каждого последующего поколения.

Цивилизация – система институционализированных культурных образований, представляющих собой формализованные, закреплённые нормативно практики или общественные отношения, стремящихся к сохранению и воспроизводству самой структуры [15].

Массовая культура, по определению В.Д. Исаева, являет собой способ продуцирования культуры цивилизационными методами [16].

На основе разработанных И.В. Андреевой признаков социокультурных составляющих ей было выявлено соотношение национальной, организационной и корпоративной культур, в основу которого были заложены особенности механизмов социальной регуляции (табл. 1).

Таблица 1- Механизмы социальной регуляции в различных типах культуры

Искусственная среда			
Признаки	Культура	Цивилизация	Массовая культура
Тип социальной регуляции поведения	Ценностно - рациональное	Целерациональное	Целеориентированно е
Механизм регуляции поведения людей	Традиции, ценности, нормы	Цели, возникающие в соц. системах	Конформные реакции
Способ социальной ориентации	Внутренний мир	Порядок внешнего мира	Включенность в массовую аудиторию
Структура личности	Иерархия ценностей	Система знаний	Мозаичная структура сознания
Тип образования	Воспитание	Социоинженерия	Информирование
Единица поведения	Поступок	Отдельная функция	Движение
Цель развития	Рост/сохранение возможностей человека	Совершенствование конструкции	Создание имиджа
Ведущий тип взаимоотношений	Обмен	Управление	Манипуляция
Тип культуры	Национальная	Организационная	Корпоративная

В недрах любого типа культуры содержатся элементы собственно культуры, и элементы цивилизации, и элементы массовой культуры. Способ социальной регуляции поведения является одним из их маркирующих признаков. Организации, существующие в социуме, погружены в разные пласты (культуры, цивилизации или массовой культуры).

Анализируя таблицу 1, можно увидеть, что в культурном пласте цели организации ориентированы на общечеловеческие ценности, которые передаются «из рук в руки». В идеальном случае это организация, ориентированная на поиск истины и продуцирование смыслов собственной деятельностью, передача знаний в которой выстроена по принципу ученичества у мастера.

В пласте цивилизации организации ориентированы на цели как достижение определенного запланированного результата. Возникновение таких организаций в виде объединений людей в большом количестве связано с возрастающей конкуренцией технологизирующейся внешней среды, выраженной во все возрастающей рационализации деятельности.

Организации в массовой культуре ориентированы на поддержание статуса – кво в социальной системе. Для них характерно ограниченное стремление к рефлексии происходящего, включенность в массовую аудиторию принуждает организацию формулировать цели как фрагментарные реакции на элементы социальной мозаики.

В целом можно заключить, что управление организацией возможно в пластах цивилизации и массовой культуры. В пласте культуры поведение людей направляется выстроенной системой ценностей на основе усвоения собственно культуры (национальной, религиозной). Собственно организации как институциональные образования возникают в пласте цивилизации, где управление строится на базе концепции организационной культуры; корпоративная культура позволяет осуществлять регуляцию поведения персонала в условиях массовой культуры.

Важным моментом является то, что в условиях массового общества, глобализационных процессов национальные культуры являются размытыми, «музейными», что позволяет говорить об отсутствии внутренней компоненты – индивидуальной культуры, подразумевающей иерархию ценностей. Переход к целерациональному поведению обосновал М. Вебер, поскольку такое поведение считал основным для буржуазной экономики принципом: «Дух капитализма – это закат культуры, превращение ее в цивилизацию» [12, с.460]. Х.Ортега – и – Гассет называл современное общество варварским, с господством «массового человека», рассматривающего себя как жертву обстоятельств [18]. Массовокультурный способ регуляции поведения в современном мире усматривал и Г. Маркузе [19].

III. Социокультурное измерение организационной культуры.

Исследование особенностей социальной регуляции находим в работах В. Найшуля. Он вводит термин «административные рынки», указывающий на особенности сочетания организационно-культурных типов, имеющих доминирующее положение в российской экономике. При этом, если рассмотреть типологию, предложенную К. Камероном и Р. Куинном, административный (иерархический тип) и рыночный типы организационных культур являются антиподами с точки зрения их ценностей. Американские исследователи подчеркивали, что доминантное положение одного из типов с сильным присутствием конкурирующих ценностей является рассогласованием культуры и снижает эффективность организации. Целью иерархической (административной) культуры является планомерное поддержание процесса деятельности, тогда как рыночный тип культуры ориентирован на достижение преимуществ по сравнению с конкурентами.

«Экономика согласований», - подтверждает в своих работах В. Найшуль, директор института национальной политики, - тип управляющих отношений, который был заложен и отработан советской системой и наследован современной Украиной [20].

В связи с этим необходимым измерением в типе организационной культуры являются характеристики, позволяющие судить о типе социальной регуляции, преобладающем в среде, в которую погружена организация. Данное измерение – тип социальной регуляции – является дополнительной осью «культура» - «массовая культура», отражает динамику распада традиционной культуры и превращения ее в массовую.

Рассматриваемая нами концепция организационной культуры с позиции социальной регуляции имеет в основе концепцию конкурирующих ценностей К. Камерона и Р. Куинна. Конкурирующие ценности отражают противоположные точки зрения на эффективность организации. Четыре базовых типа, заложенные в квадраты, являются собственными противоположностями, поскольку тяготеют к двум из четырех полюсов: гибкость – стабильность, внутренняя ориентация – внешняя направленность. Показывают отношение организации к внешней среде и собственному персоналу.

Название типов организационных культур связаны также и с эволюцией организационных форм: в разные периоды социально – экономического развития наиболее эффективными становятся разные наборы ценностей. Так, в период раннефеодального общества наблюдается преобладание клановых организаций; с развитием конкуренции возникают рыночные системы ценностей, нацеленные на постоянное завоевание клиентов и удержание захваченных рубежей, которые эволюционируют в адхократические культуры. Адхократические организации подразумевают не только

предпринимательский подход, но и известную гибкость в сочетании с новаторством и предугадыванием потребностей. Бюрократии возникали тогда, когда необходима была стабильность и плановость в социуме.

На крайних полюсах введенной оси располагаются типы организационной культуры: «культурный» и «виртуальный». Данная ось образует трехмерное изображение типа культуры, полученного на основе концепции конкурирующих ценностей К.Камерона и Р. Куинна [2] (рис.1).

Центр пересечения осей – цивилизация. На полюсе культуры находится собственно культурный тип организации. Необходимо отметить, что традиционное общество дает усиление культурного типа, но такое общество может выдержать ограниченное количество организаций. Виртуальный тип культуры (показатель виртуализованности организационной культуры, наличия информации о культуре, т.н. внешняя культура) означает погруженность организации в пласт массовой культуры. Превалирование чисто виртуального типа культуры ограничено собственной мозаичностью, а также отсутствием смыслов, что исключает собственную систему ориентиров.

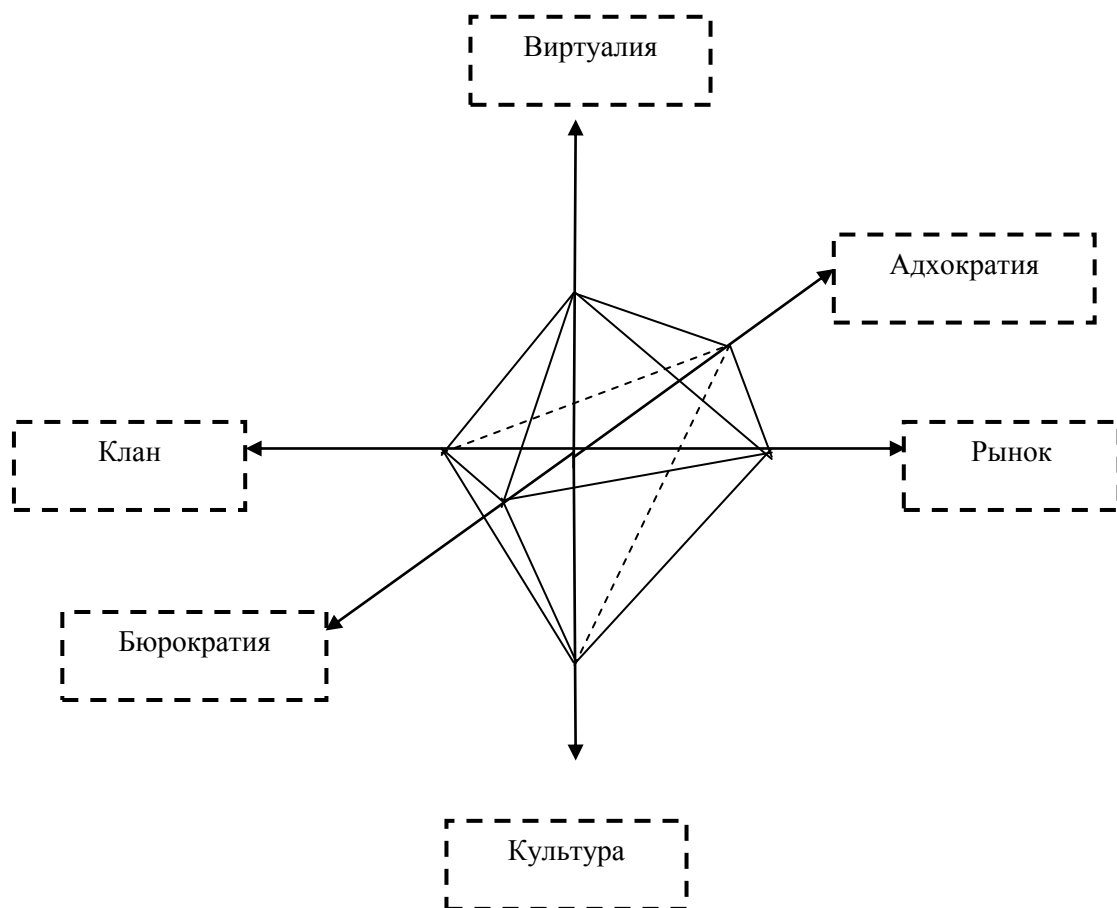


Рис. 1 - Тип культуры организации

Характеристикой культурного типа является ориентация на общечеловеческие ценности (их сохранение, трансляция, творчество), которые и определяют цели деятельности организаций. В качестве примера к таким организациям можно отнести авторские образовательные школы, реставрационные мастерские, целью которых является сохранение культурного наследия, передача культурных паттернов; отношение к прибыли в них является условием существования организации, а максимизация прибыли как цель в них не прослеживается в принципе.

Виртуальный тип организационной культуры, отражение социокультурного пласта – массовой культуры вызван объективными причинами развития общества: развитием компьютерных технологий, глобальных сетей, модуляторов виртуальной реальности, виртуальной экономикой. Все это привело к появлению новых форм поведения, их регуляторов, формирующих новый тип культуры. Дети, которые выросли с «мышкой» в руке, хозяйки, которые через Интернет совершают покупки, запускают стиральную машину, ищут спутников жизни, молодежь, которая общение с друзьями перенесла в Сеть, представляют в социуме особый тип культуры.

Виртуальная организационная культура присутствует в организациях, чья деятельность строится на продуцировании образов, фантомов, составляющих виртуальную реальность. Организации с данным типом организационной культуры представляют собой «продюсерские центры», нацеленные на создание брендов, мнений, стандартов в обществе, а также объединения, использующие мимикрию под реальные известные организации как способ известные организации как способ извлечения прибыли (компании – двойники и т.п.). Стоит отметить, что продуцирование фантомов существовало всегда. Современная экономика уже просто невозможна без рынка ценных бумаг, оценки стоимости бренда, моделирования образов жизни. Поэтому данный тип является отражением направленности большинства организаций, действующих в реальном и виртуальном пространстве экономики.

Выводы

Таким образом, можно выделить следующие моменты. Механизмы социальной регуляции постоянно развиваются. В меняющейся среде обитания ценностная структура отдельных личностей может соответствовать разным стадиям развития механизмов социальной регуляции. Люди, носители разных систем ценностей, включаясь в организации, оказывают влияние на организационную культуру. Привнесенные ценности могут быть в разной степени согласованы между собой и создают уникальный профиль организационной культуры. Типы организационной культуры могут быть отстающие, опережающие, адекватные внешней среде. Одним из наиболее точных подходов к диагностике и управлению организационной культурой может быть учет социокультурных регуляторов, что дает возможность учитывать

как специфику социокультурной среды, так и характеристики включенного в организацию персонала.

Список литературы: 1. *Blake R., Mouton J.* The Managerial Grid. Houston: Gulf.1994. 2. *Камерон К., Куинн Р.* Диагностика и изменение организационной культуры / Пер. с англ. под ред. *И.В. Андреевой*. СПб: Питер, 2001. 3. *Denison D., Mishra A.* Towards a Theory of Organizational Culture and Effectiveness. – *Organization Science*, 1995, V.1.6. P. 204 – 223. 4. *Путерс Т., Уотермен Р.* В поисках эффективного управления / Опыт лучших компаний. М.:Прогресс, 1986. 5. *Deal T.E., Kennedy A.A.* Corporate cultures: The rights and rituals of corporate life. Reading, MA: Addison – Wesley. 1982. 6. *Фей К., Денисон Д.* Организационная культура и эффективность: российский контекст /*К.Фей, Д.Денисон* // Вопросы экономики. 2005. №4. С.58 – 74. 7. *Хофстеде Г.* Организационная культура. Управление человеческими ресурсами / Под ред. *М. Пула, М.Воррена*. - СПб: Питер, 2002. 8. *Trompenaars, Fons.* Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business. New York: Irwin.1992. 9. *Lammers C.J., Hikson D.L.* Organizations alike and unlike: International and interinstitutional studies in the sociology of organizations. Boston, MA: Routledge & Kegan Poul. 1979. 10. *Ouchi, William G.* Theory Z: How American Business Can Meet the Japanese Challenge. Reading, MA: Addison - Wesley. 1981. 11. *Чжан Бо.* Организационная культура как фактор развития системы управления человеческими ресурсами в китайских компаниях. Автореферат дисс. к.э.н. - СПб.: СПбГУ, 2005. 12. *Вебер М.* Основные социологические понятия /*М.Вебер* // Западно – европейская социология XIX – начала XX веков. М., 1996. - С. 455 – 491. 13. *Маклюэн М.* Галактика Гутенберга. Становление человека печатающего. - М.: Академический проект, 2005. 14. *Экономическая психология* / Под ред. *И.В. Андреевой*. - СПб: Изд-во «Питер», 2000. 15. *Социология* / Под ред. *Г.А. Гриненко*. - СПб, 1995. 16. *Исаев В.Д.* Человек в пространстве цивилизации и культуры. Луганск: Світлиця, 2003. 17. *Andreeva I.* Cross – cultural approach to solving human resources management problems in eastern European countries / conf. “The future competitiveness of the EU and its eastern neighbours” // www.tse.fi/pei/e. 18. *Ортега – и – Гассет Х.* Восстание масс // Вопросы философии. 1989. №3 -4. 19. *Маркузе Г.* Эрос и цивилизация. Одномерный человек: Исследование идеологии развитого индустриального общества / *Г. Маркузе*; Пер. с англ., послесл., примеч. *А.А. Юдина*; Сост., предисл. *В.Ю. Кузнецова*. - М: ООО «Издательство АСТ», 2002. 20. *Найшуль В.* Публичные лекции на «Полит.ру» <http://www.polit.ru/lectures/2005/01/01/index.html>. 21. *Matsumoto, D., Kudoh T., Scherer K. & Wallbott H.* (1989) Antecedents of and reactions to emotions in the United States and Japan // *Journal of Cross – Cultural Psychology*, 19.P. 267-286. 22. *Trompenaars, Fons.* Riding the Waves of Culture: Understanding Diversity in Global Business. New York: Irwin. 1992.

Подано до редакції 04.02.2011

УДК 658.1:351

Е.Ю. ПОКРОВСКАЯ, Харьковская национальная академия городского хозяйства, Харьков

ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ЖИЛИЩНО-КОММУНАЛЬНЫМ ХОЗЯЙСТВОМ

Проанализированы основные проблемы реализации системы эффективного управления ЖКХ. Предложена методика экспертной оценки обоснованности затрат в жилищно-коммунальном хозяйстве.

Analyzed the main problems of implementation of effective management of public utilities. The technique of peer-review study on the costs of housing and communal services.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство, эффективность управления, эффективность затрат, развитие жилищного фонда.

Введение

Жилищно-коммунальное хозяйство (далее – ЖКХ) является важным элементом экономики региона и одной из самых крупных отраслей экономики Украины. В связи с тем, что предприятия ЖКХ производят услуги, необходимые для формирования среды обитания населения Украины, обеспечение надежного функционирования системы ЖКХ является первостепенной задачей. Существующая в настоящее время методология муниципального управления не позволяет комплексно решать задачи, связанные с повышением эффективности функционирования ЖКХ и снижением воздействия негативных факторов, возникающих в условиях реформы ЖКХ, так как в большей степени она разработана на уровне отдельных методик, правил и приемов, действенных только в определенных сложившихся условиях.

Постановка задачи

Целью работы является выявление основных проблем реализации системы эффективного управления жилищно-коммунальным хозяйством и разработка методики экспертной оценки обоснованности затрат с учетом воздействия внешних нормативно-правовых и экономических факторов.

Методология

Теоретическую и методологическую основу исследований составили научные труды и методические разработки ведущих отечественных и зарубежных специалистов, а также законодательные и нормативные акты Украина, регламентирующие производственно-финансовую деятельность предприятий ЖКХ. Кроме того, в процессе исследований были использованы общенаучные и специальные методы, а именно системного анализа экономических явлений и синтеза результатов.

Результаты исследования

Фундаментальные положения разработки и функционирования организационно-экономического механизма управления хозяйствующими субъектами ЖКХ представлены в работах В.Н. Бабева, Г.И. Онищука, В.И. Торкатюка [1-3] и др.

Под эффективностью управления следует понимать результативные управляющие воздействия всех участников формирования и исполнения муниципального заказа, обеспечивающие предоставление качественных ЖКУ и обоснованность затрат в ЖКХ [4].

Эффективность затрат в ЖКХ можно оценить на отраслевом и потребительском уровне. На отраслевом уровне эффективность затрат ЖКХ на предоставление ЖКУ необходимо оценивать показателями развития жилищного фонда и удельными расходами материально-технических и топливно-энергетических ресурсов, направленных на развитие жилых домов.

Для реализации системы эффективного управления ЖКХ необходимо на

отраслевом уровне принять следующие решения:

- разработать и установить нормативы физического износа на каждую категорию (серию) жилых домов, их элементов, при которых возможна их эффективная эксплуатация или снос;
- разработать и установить нормативы потребления материально-технических и топливно-энергетических ресурсов на поддержание сохранности дома по каждой категории (серии) жилых домов, их элементов при минимальном эффективном сроке их эксплуатации.

Важнейшая особенность жилищного фонда в том, что он сам является объектом потребления.

Развитие жилищного фонда отражает прогрессивные тенденции в изменении функционального назначения жилья:

- обеспечение условий физического существования (социальная норма жилья);
- оснащенность инженерным оборудованием (благоустроенности).

Процесс развития жилищного фонда по стадиям можно представить схематически. Схема развития жилищного фонда представлена на рис. 1.

Понятие развития жилищного фонда в широком смысле слова включает в себя – поддержание, восполнение и совершенствование.

Содержание жилищного фонда предусматривает обеспечение сохранности жилищного фонда и его модернизацию [5].

Развитие жилищного фонда	Строительство			Строит. объект
	Содержание жилищного фонда	Обеспечение сохранности жилищного фонда	Эксплуатация	Ремонтно-эксплуатационный объект
			Техническое обслуживание	
			Текущий ремонт	
			Капитальный ремонт	
		Модернизация		
	Реконструкция			Строит. объект
	Снос			

Рис. 1 - Схема развития жилищного фонда

На уровне потребителя оценка эффективности затрат на оказание ЖКУ

должна оцениваться соотношением полученного экономического или социального эффекта при изменении проектных параметров стандартов качества ЖКУ и величиной изменения тарифов за более качественную услугу [6].

С точки зрения экономического эффекта, например, при обеспечении температурно-влажностного режима за счет утепления стен и росте тарифов на жилищные услуги население получает экономию средств, расходуемых на отопление. При увеличении минимального срока эффективной эксплуатации, например, труб горячего водоснабжения, происходит снижение текущих затрат на подачу горячей воды, что приводит к социальному эффекту у жителей, выражающегося в росте комфортности проживания за счет более регулярного и равномерного обеспечения температурного режима в квартирах [7].

Методика экспертной оценки обоснованности затрат в жилищно-коммунальном хозяйстве включает следующие разделы.

1. Правила эксплуатации жилого дома регламентируют минимальный срок эффективной эксплуатации элементов жилого дома и подтверждены актом организации независимой экспертизы.

Элемент жилого дома и внутридомового оборудования	Минимальный эффективный срок эксплуатации жилищного фонда (долговечность)
Стены внутриподъездные	8 лет
Трубопровод горячей воды	10 лет

2. Положением о ПНР жилого дома определяется структура и длительность межремонтного цикла на элементы дома (условный пример).

Элемент жилого дома и внутридомового оборудования	Структура МР (количество технических обслуживании, текущих и капитальных ремонтов)
Стены внутриподъездные	4 ТО, 1 ТР, 1 КР
Трубопровод горячей воды	10 ТО, 8 ТР, 1 КР
ТО – техническое обслуживание; ТР – текущий ремонт; КР – капитальный ремонт	

3. Методикой "Расчета норматива затрат на межремонтный цикл жилого дома", разработанной организацией независимой экспертизы и утвержденной местными органами власти, определяются виды работ по стадиям межремонтного цикла и нормативы затрат на эти виды работ.

Элемент жилого дома и внутридомового оборудования	Виды работ по ТО, ТР и КР	Нормативы затрат на виды работ по ТО, ТР и КР
Стены внутриподъездные		
Трубопровод горячей воды		

4. Методикой "Оценки рыночной стоимости жилого фонда, элементов жилого дома", разработанной организацией независимой экспертизы и утвержденной местными органами власти, определяется рыночная стоимость жилого фонда, величина амортизационного фонда на капитальный ремонт и реновацию.

Категории и элементы жилого дома	Рыночная стоимость	Норма амортизации на реновацию	Нормы амортизации на капитальный ремонт	Амортизационный фонд	
Категории жилого дома				Реновации	Капитального ремонта

5. Методикой "Оценка эффективности затрат организацией независимой экспертизы" и утвержденной местными органами власти, определяется эффективность затрат на оказание жилищно-коммунальных услуг.

Категории и элементы жилого дома	Амортизационный фонд капитального ремонта за фактический срок службы	Затраты за фактический срок службы	Точка замены (дата)	Затраты при нормативном сроке окупаемости
Категории жилого дома				

6. Методикой "Оценка эффективности вложений в строительство жилого фонда", разработанной организацией независимой экспертизы и утвержденной местными органами власти определяется тариф на жилищно-коммунальные услуги и эффективность вложений в строительство жилого дома.

Рыночная стоимость жилого дома	Рыночный тариф ЖУ	Норма амортизации	Годовая амортизация	Прибыль	Нормативный срок окупаемости

Выводы

Многое в работе ЖКХ зависит от правильной и эффективной его организации. В настоящий момент организационная структура ЖКХ чрезвычайно усложнена и зачастую не выполняет возложенных на нее задач. Выполняющие значительный объем работ коммунальные предприятия имеют преимущественно организационно-правовую форму муниципальных унитарных

предприятий, находящихся в муниципальной собственности.

Невозможно достичь эффективного управления в реформируемой сфере жилищно-коммунального хозяйства без изменения существующей ресурсопотребляющей, затратной технологии. Только при полном отказе от затратного экономического механизма можно достичь эффективного, ресурсосберегающего управления сферой ЖКХ.

Список литературы: 1. *Бабаев В.Н.* Концептуальные проблемы развития, реконструкции и комплексной адаптации систем к процессам управления коммунальным хозяйством в условиях мегаполиса / *В.Н. Бабаев* // *Науковий вісник будівництва*. - Харків: ХДТУБА, 2000. - №9. - с. 51-59. 2. *Онищук Г.І.* Економіка житлово-комунального господарства і нові підходи у формуванні цінової і тарифної політики / *Г.І. Онищук* // *Економіка України*. - 2001. - № 7. - с. 22-29. 3. *Торкатюк В.І.* Інноваційна політика науково-технічного розвитку міст/ *В.І. Торкатюк, А.Л. Шутенко, Г.Г. Соболева*. - Харків: ХДАМГ, 2003. – 74 с. 4. *Лукинский О.А.* К вопросу об эффективности в ЖКХ / *О.А. Лукинский* // *Жилищно-коммунальное хозяйство*. – 1998. - №3. - с.17-19. 5. *Баишмаков И.И.* Способность и готовность населения оплачивать жилищно-коммунальные услуги // *Вопросы экономики*. – 2004. – №4. – С.136-150. 6. *Бежаев О.Г.* Проблемы финансового обеспечения реформы ЖКХ / *О.Г. Бежаев* // *ЖКХ. Журнал руководителя и главного бухгалтера*. –2002.-№9. – с. 7-12. 7. *Бабич А.М.* Финансирование жилищно-коммунальной сферы / *А.М. Бабич* // *Финансы социальной сферы*. – М., 2003. – 398 с.

Подано до редакції 07.02.2011

УДК 338.45:622.324

Л.Т. ГОРАЛЬ, к.т.н., доцент, ІФНТУНГ, Івано-Франківськ

ВПЛИВ ВИРОБНИЧОЇ ПОТУЖНОСТІ ГАЗОТРАНСПОРТНОГО ПІДПРИЄМСТВА НА ЙОГО ВИРОБНИЧУ ПРОГРАМУ

Розглянуто економічний зміст поняття «виробнича потужність», подано його специфічні особливості застосування щодо газотранспортних підприємств, наведено основні показники виробничої програми підприємств магістрального транспорту газу, показано вплив використання основних засобів та виробничих потужностей на формування плану газопостачання.

The economic content of the notion “production capacity” has been considered and its specific application features in the gas transport enterprise have been given. This article contains main indicators of the production program of trunk gas transport enterprise. The influence has been shown of the application of fixed assets and production capacities on the formation of the gas supply plan.

Ключові слова: виробнича програма, основні засоби, виробнича потужність, раціональність, ефективність виробництва.

Вступ. Складну проблему методології науки становить уточнення об'єктивного змісту теоретичних понять. Розвиток економічної ситуації створює необхідність висувати нові ідеї на місці старих, уточнювати, поповнювати і розвивати існуючі категорії, концепції, теорії. В своєму дослідженні ми систематизували відомі сьогодні положення і теорії щодо виробничої потужності підприємства та розглянули дану економічну категорію з врахуванням специфіки підприємств газотранспортної системи.

Метою діяльності підприємств магістрального транспорту газу є безперервне постачання газу споживачам. Функціонування будь-якого підприємства ґрунтується на основі певних принципів. Оскільки процес виробництва характеризується поєднанням факторів, то комбінування ресурсів – принцип функціонування виробничої системи.

Принцип економічності (раціональності) в існуванні газотранспортних підприємств вимагає від них максимального раціонального використання виробничих факторів при наданні послуг газопостачання. Загалом він передбачає можливість двох альтернативних підходів: 1) технічну мінімізацію – виготовлення визначеної кількості продуктів з мінімальними витратами виробництва; 2) максимізацію випуску - при наявних ресурсах виробництва необхідно отримати максимальну кількість продукції. Для магістрального транспортування природного газу в часи виникаючого дефіциту енергоносіїв оптимальним буде максимізація обсягів транспортованого газу при існуючих виробничих ресурсах. При цьому слід мати на увазі, що всі ресурси потребують належної експлуатації, догляду та відтворення. Тому виникає необхідність розглянути економічну суть виробничої потужності газотранспортного підприємства, її вплив на виробничу програму та визначити можливі шляхи її нарощення.

Постановка завдання. Проблеми підвищення рівня конкурентоздатності промислових підприємств завжди були в центрі уваги зарубіжних та вітчизняних вчених: Г. Л. Азоева, С. Л. Брю, П.С. Завялова, К. Р. Макконела, А. Маршалла, М. Портера, Р. А. Фатхутдінова та багатьох інших.

Проте тема взаємозв'язку виробничої потужності та виробничої програми промислового підприємства залишається відкритою і потребує більш детального вивчення і теоретичного узагальнення, оскільки необхідно враховувати специфічні особливості галузі, які змінюються в часі.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають наукові праці і методичні розробки провідних вітчизняних та зарубіжних вчених в сфері використання основних виробничих засобів підприємства. В процесі дослідження були використані загальнонаукові методи спостереження, порівняння, узагальнення, абстрагування і формалізації. Основним способом пізнання став всезагальний діалектичний

метод, в рамках якого для пояснення окремих сторін розвитку предмета дослідження застосовано прийоми аналізу і синтезу, абстрагування і порівняння, сходження від конкретного до загального. Їх використання дозволило дослідити причинно-наслідкові зв'язки між використанням виробничих потужностей та виробничою програмою газотранспортного підприємства та виявити певні закономірності.

Результати дослідження. Одним із перших вчених, який звернув увагу на необхідність оптимізації величини виробничих потужностей підприємств був А. Маршалл [1]. Він розглянув зміну ціни в періодах, протягом яких пропозиція може збільшуватись до точки максимальної виробничої потужності і довготривалий період, коли змінюється технологія. Максимальну потужність А. Маршалл визначав як поточний розмір основного капіталу. Продовжили розглядати у своїх працях питання виробничих потужностей як фактора виробництва і інші вчені. Так, Домар Овсій Д., представник неокласичної теорії економічного зростання, визначив, що на інвестиції витрати здійснюють подвійний ефект: приносять дохід і збільшують виробничі потужності [1]. Він став одним із перших вчених, які ефективність функціонування виробничої системи визначали не тільки величиною обсягу виробництва продукції, а і прибутку від реалізації як фінансового показника ефективності. До аналогічних принципів незалежно від О.-Д. Домара прийшов і Дж. Харрод.

В результаті розвитку економічної теорії і практики при аналізі ефективності функціонування виробничих систем використовують збалансовані системи показників, які комплексно характеризують ефективність використання і залучення усіх факторів виробництва [2].

Важливе місце у збалансованих системах показників [3, 4] відводиться визначенню ефективності формування і використання виробничих потужностей. Саме ці показники характеризують впровадження нових видів продукції у виробництво та відмову від інших, які не задовільняють потреби споживачів і не відповідають вимогам науково-технічного прогресу, що безпосередньо пов'язане із зміною технології виробництва.

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю витрачених трудових, матеріальних і фінансових ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці. Кількісне вираження цього критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва. Ця система містить такі групи показників [5]: узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва; показники ефективності використання живої праці; показники ефективності використання основних виробничих фондів;

показники ефективності використання матеріальних ресурсів; показники ефективності використання фінансових коштів; показники якості продукції.

Частина вітчизняних і зарубіжних вчених [6] надають перевагу визначенню виробничої потужності підприємства як нормативного обсягу робіт в одиницях виміру витрат нормованої чи ненормованої праці, який може бути виконаним протягом певного періоду календарного чи робочого часу з використанням наявної виробничо-технічної бази при повному завантаженні і оптимальному режимі її використання в нормальних умовах. Виробнича потужність – технічно, технологічно, організаційно, фінансово-економічно і соціально обґрунтована норма ефективного робочого часу нормативної чисельності працівників основного виробництва підприємства за визначений період календарного чи робочого часу. Виробничу потужність будь-якого підприємства вони ідентифікують як суму потужностей усіх його структурних робочих місць, на яких випускають продукцію, роботи чи послуги, а під структурним місцем розуміють елементи виробничо-технологічної структури підприємства, неподільні структурні елементи виробництва (агрегат, верстат, пристрій і т. д.).

В якості основних факторів впливу на виробничу потужність підприємства виділяють: кількість обладнання; продуктивність обладнання; режим роботи підприємства; кваліфікаційний рівень робітників; структуру основних засобів [7, 8, 11].

Носіями виробничої потужності підприємства є тільки основні структурні робочі місця виробничих підрозділів підприємств, тобто при визначенні виробничої потужності підприємства слід враховувати тільки потужність підрозділів основного виробництва [9].

Під виробничою потужністю підприємств трубопровідного транспорту розуміють ту кількість газу, яка може бути передана за рік чи добу трубопроводами підприємства за умови максимального використання розрахункових параметрів трубопроводів та встановленого режиму їх роботи.

Виробнича потужність управлінь магістральних газопроводів складається з потужностей окремих газопроводів чи їх систем, які входять до складу того чи іншого управління. Під виробничою потужністю розуміють максимально можливий об'єм транспортування газу за умови повного завантаження системи газопроводів. Для характеристики виробничої потужності газотранспортного підприємства використовують показник продуктивності газопроводу (газопроводів) [10].

Згідно традиційного способу класифікації потужностей розрізняють 5 видів потужності:

- теоретичну потужність;
- практичну потужність;
- нормальну потужність;

- планову потужність
- фактичну потужність.

Нормальна потужність підприємства – очікуваний середній обсяг діяльності, що може бути досягнутий за умов звичайної діяльності підприємства впродовж кількох років або операційних циклів з урахуванням запланованого обслуговування виробництва [12]. Отже, доцільно сформулювати систему показників виробничої потужності підприємства згідно діючої нормативно-правової бази та з врахуванням особливостей функціонування виробничих підприємств.

Практична потужність враховує зменшення потужності за рахунок втрат робочого часу у зв'язку з перебуванням обладнання у невстановленому стані, у консервації та резерві і плановими зупинками (враховує режим транспортування природного газу та стан магістральних газопроводів).

Продуктивне використання потужності призводить до надання якісної послуги. Непродуктивне використання потужності зумовлене технологічним очікуванням, профілактичними ремонтами, очисткою, переналагодженням обладнання, випробувальними роботами, навчанням обслуговуючого персоналу тощо.

Невикористовувана потужність може бути зумовлена законодавчими та внутрішніми регламентаціями використання календарного фонду часу, сезонною відсутністю попиту на природний газ чи відсутністю природного газу – випадок енергетичної кризи 2009 року (окремо виділяють невикористовувану потужність, для якої немає перспектив повернення у виробництво і яка повинна бути в першу чергу ліквідована).

Виробничі центри відповідальності повинні оптимізувати виробничі графіки з метою скорочення непродуктивних потужностей і переведення вивільненого ресурсу в групу потужностей, що простоюють. Управління останніми є прерогативою маркетингових, збутових чи виробничих (у випадку відсутності сировини) центрів відповідальності, які повинні завантажити потужності роботою з виконання нових замовлень чи ініціювати ліквідацію надлишкових потужностей, враховуючи необхідність збереження певного резерву потужності на випадок забезпечення сталого приросту видобутку.

Сучасні комп'ютерні системи, які використовуються диспетчерськими службами УМГ, дають змогу в режимі реального часу відстежувати режим використання кожного елемента потужності, сигналізувати про появу непродуктивного використання та при необхідності вживати заходів щодо його усунення.

Сьогодні газотранспортні підприємства є структурними одиницями великих галузевих вертикально інтегрованих структур (НАК «Нафтогаз України»), тому визначення планових показників узгоджується з цілями

материнських компаній, і планові показники транспортування природного газу у натуральних одиницях доводяться згори. Отже, планова потужність визначається виходячи з інтересів материнської компанії, її розподільчої та збутової політики, що також узгоджуються з іншими структурними одиницями компанії. Газотранспортні підприємства діють, формуючи виробничу потужність згідно планових показників, що не передбачає її оптимального використання.

Для оцінки ефективності використання виробничої потужності застосовують аналітичні показники: коефіцієнт екстенсивного використання, коефіцієнт інтенсивного використання, коефіцієнт інтегрального використання обладнання, коефіцієнт освоєння проектної потужності та коефіцієнт використання поточної потужності. Коефіцієнт освоєння проектної потужності визначається співвідношенням величин поточної і проектної потужності, а коефіцієнт використання поточної потужності – це співвідношення річного випуску продукції та середньорічної її величини [11]. Коефіцієнт напруженості використання характеризується співвідношенням обсягу транспортованого газу впродовж аналізованого періоду та кількості газоперекачувальних агрегатів. Наведена система показників дозволяє оцінити ефективність газотранспортного виробництва, проаналізувати повноту використання виробничої потужності підприємства, визначити можливі резерви її зростання та збільшення обсягу транспортованого газу за рахунок їх залучення.

Річна потужність підприємства планується і визначається з врахуванням приросту виробничої потужності, її вибуття та зростання за рахунок покращення експлуатації газопроводів, зменшення простоїв ГПА в резерві та ремонті, робіт з діагностування та відновлення основних засобів.

У виробничому процесі поєднуються різні фактори виробництва один з одним не в довільних кількостях, а в певних пропорціях. Для будь-якого процесу виробництва існують певні ідеальні пропорції, в яких повинні поєднуватися всі фактори виробництва, що залучаються до цього процесу. В. Леонтьєв називає це співвідношення «технологічним коефіцієнтом».

Економічний взаємозв'язок між факторами виробництва виявляється у виробничій функції. Економічна теорія дає визначення виробничої функції як залежності між випуском продукту (продукції, робіт, послуг) і затраченими ресурсами (факторами виробництва). Проте, слід пам'ятати, що вибір факторів виробництва, які можуть використовуватися для досягнення одних і тих же результатів, залежить від їх ціни, тому співвідношення між ними у виробничій функції доцільно досліджувати при визначеному рівні цін заздалегідь.

Окремі фактори виробництва можуть використовуватись тільки у визначених кількостях, оскільки складаються з менших неподільних частин

(одиниць), які неспівставні з частинами інших факторів виробництва в кількісному виразі. Тому виробнича система досягає оптимуму тільки при умові достатнього розміру, коли пропорції між факторами виробництва дозволяють досягнути найбільш повного використання усіх одиниць основних факторів виробництва. У цьому випадку визначальними факторами є ті, для участі яких у виробничому процесі потрібна найменша кількість неподільних виробничих одиниць.

Проте, співвідношення між окремими факторами виробництва та величина їх одиниць, які визначають оптимальну величину виробничої системи, - змінні величини. Будь-яка їх зміна зумовлює зміну оптимального розміру виробничої системи. Зміна розміру виробничої системи обумовлюється процесом оптимізації. Якщо оптимальний рівень більший фактичного розміру, виявляється тенденція концентрації, якщо нижче – тенденція децентралізації.

Виробнича програма або план виробництва і реалізації продукції – один із найважливіших розділів плану виробничо-господарської діяльності підприємства. Він значною мірою визначає рівень основних техніко-економічних показників в інших розділах плану виробничо-господарської діяльності, наприклад рівень собівартості, прибутку, рентабельності, продуктивності праці, фондівіддачі тощо.

Виробнича програма підприємств транспорту і зберігання газу розробляється в переважній більшості випадків на основі завдань вищестоячої організації стосовно обсягів транспортування і реалізації чи постачання газу. Наприклад, в сфері трубопровідного транспорту територіальні управління магістральних газопроводів (УМГ «Київтрансгаз», УМГ «Прикарпаттрансгаз», УМГ «Львівтрансгаз» і т.д.) розробляють виробничі програми на основі завдань ДК «Укртрансгаз». Ці завдання встановлюють виходячи з планового паливно-енергетичного балансу країни в цілому і кожного окремого економічного регіону, на території якого здійснюють свою діяльність ті чи інші підприємства трубопровідного транспорту. При складанні таких завдань враховуються:

- потреби регіонів в енергетичних ресурсах,
- міжурядові угоди на транзит енергоносіїв,
- укладені угоди на поставку енергетичних ресурсів.

Виконання виробничих завдань з транспортування і поставок газу повинно забезпечуватись виробничими потужностями підприємств.

Як методологічна основа важливу роль в побудові виробничої програми відіграє неокласична теорія розподілу, яка заснована на принципі досконалої концепції. Нею передбачається незмінність ефективності факторів виробництва і їхньої взаємозамінності. Теоретики неокласичної школи

будують свої моделі економічного росту на основі виробничої функції, розроблених Ч. Кобом та П. Дугласом.

На етапі складання проекту плану транспортування і поставок газу – дочірня компанія «Укртрансгаз» та управління магістральних газопроводів вивчають попит на газ з врахуванням існуючих та потенційних угод на поставку природного газу. Виявлена таким чином потреба в газі ув'язується (а в разі необхідності і коректується) з врахуванням видобувних можливостей газових родовищ, можливостями поставки згазу з інших газотранспортних систем, пропускною здатністю газопроводів. При цьому враховуються і міждержавні угоди, зокрема з Росією і Туркменистаном на транзит природного газу через територію України, міждержавні угоди з Білорусією, Молдовою, країнами Центральної і Західної Європи на поставку природного газу.

Система показників виробничої програми газотранспортного підприємства наступна [10]:

1. Об'єм надходження газу в систему газопроводів підприємства.
2. Технологічно неминучі втрати газу.

До технологічно неминучих втрат газу відносять витрати газу, які мають місце внаслідок нещільності з'єднань, виникають в місцях встановлення запірної арматури, виникають в технологічних процесах очистки і осушки газу, при виконанні ремонтних робіт.

3. Витрати газу на власні потреби.

Даний показник включає в себе витрати газу для приводу ГПА, а також обсяги газу, що використовуються у власних котельних та електростанціях, обсяги газу на продувку газопроводів, пиловловлювачів, конденсатозабірників, обсяги газу, що стравлюється в атмосферу при роботі пневмокранів та пневморегуляторів і тому подібне. Основною складовою витрати газу на власні потреби (близько 90%) є використання газу в якості палива для приводу ГПА – газомотокомпресорів та газотурбінних установок.

4. Об'єм транспортування газу.

5. Об'єм закачування газу в ПСГ визначається шляхом ув'язки транспортних можливостей газопроводу, режимів надходження газу в систему газопроводів підприємства ззовні та режимів споживання газу основними споживачами.

6. Об'єм відбору газу з ПСГ визначається аналогічним чином. Причому відбір газу з ПСГ здійснюється, як правило, в холодну пору року, коли потреба споживачів перевищує обсяги транспортування газу по газопроводу, а закачка газу в ПСГ здійснюється, навпаки, в теплу пору року, коли має перевищення обсягів транспортування над обсягами споживання.

7. Обсяг газу на заповнення нових газопроводів. Потреба в розрахунку даного показника виникає в тих випадках, коли в плановому році

передбачається введення в дію нових газопроводів та окремих ділянок і потрібно передбачати певну кількість газу саме на заповнення внутрішньої порожнини нововведених газопроводів.

8. Об'єм товарного газу – це та кількість газу, яка буде поставлена споживачам в плановому періоді.

9. Об'єм транспортної роботи – це одна із найбільш об'єктивних характеристик обсягів виробництва транспортних організацій взагалі, і трубопровідного транспорту зокрема.

10. Товарна продукція – це вартісний вираз обсягів наданих газотранспортним підприємством послуг щодо транспортування природного газу.

11. Реалізована продукція – це показник, який характеризує реальну суму коштів, яка надійде на рахунок газотранспортного підприємства від споживачів за надані транспортні послуги в плановому періоді. Рівень даного показника може відрізнятися від рівня товарної продукції, оскільки в реальному житті терміни надходження коштів не завжди співпадають з термінами надання послуг.

12 Коефіцієнт сезонної нерівномірності споживання газу – характеризує нерівномірність споживання газу основними споживачами за сезонами року. Даний показник може змінюватися в доволі широкому діапазоні і сам факт нерівномірності споживання газу негативно впливає на рівень основних техніко-економічних показників газотранспортного підприємства.

Наведена система показників повністю характеризує виробничу програму газотранспортного підприємства та ефективність використання виробничих потужностей.

На рис.1 подано схематичне зображення процесу регулювання виробничої потужності підприємств магістрального транспортування природного газу з метою забезпечення його ефективності.

На першому етапі слід сформулювати систему показників, яка б об'єктивно характеризувала ефективність виробництва та результати функціонування підприємства загалом.

Обрані показники і критерії повинні відповідати економічним законам ефективності функціонування виробничих систем, оскільки в результаті аналізу передбачається управління виробничим процесом через регулювання виробничої потужності суб'єкта господарювання.

Ефективність виробництва характеризується раціональним розподілом і використанням наявних факторів виробництва при заданому рівні розвитку техніки і виробничих навиків людей. Виходячи з цілі господарської діяльності підприємства з врахуванням відповідних економічних законів можна обґрунтувати систему показників для визначення ефективності виробництва газотранспортних підприємств .

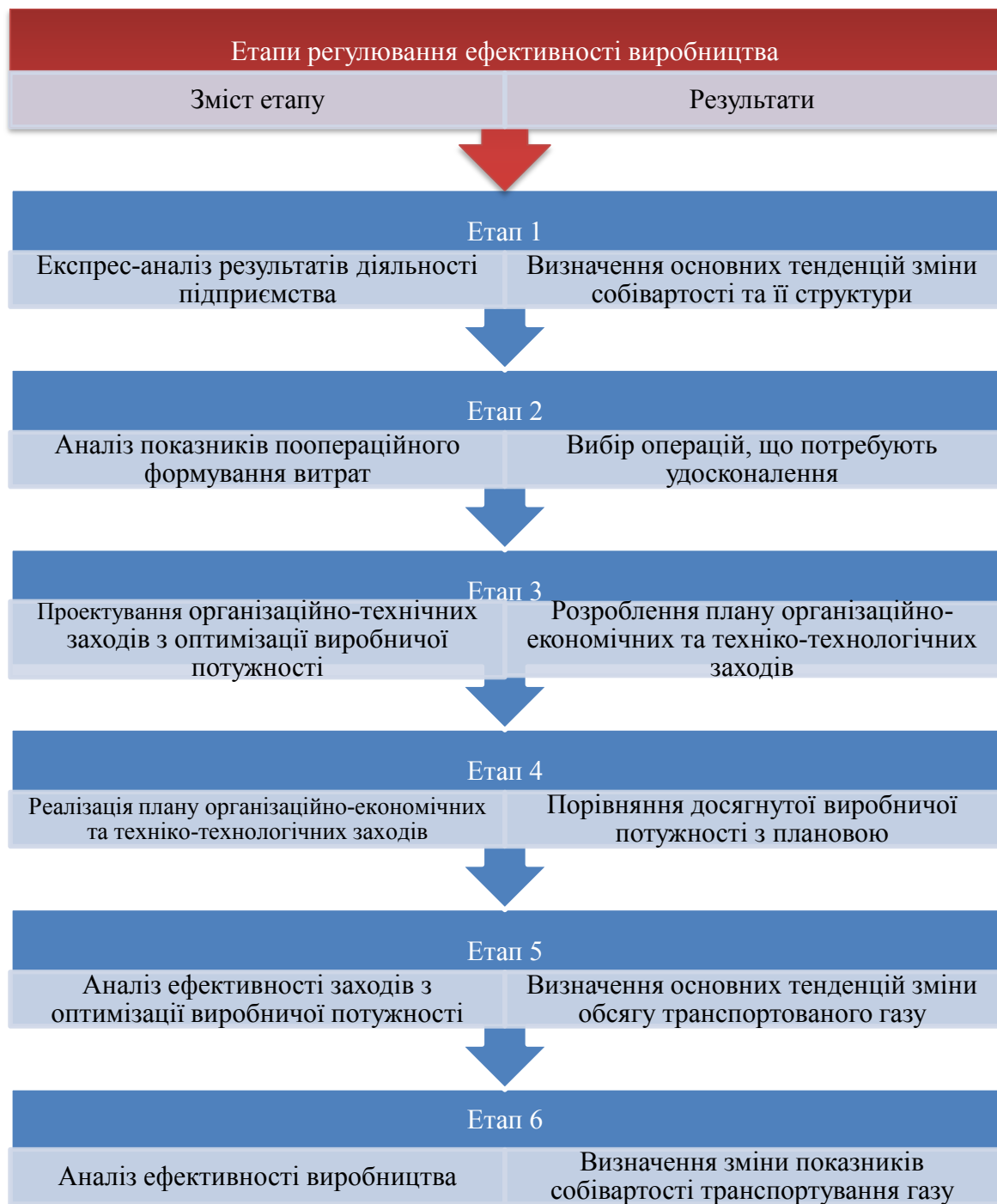


Рис. 1 - Етапи регулювання ефективності виробництва газотранспортного підприємства рівнем його виробничої потужності

При цьому, слід врахувати, що такі підприємства – це структурні підрозділи вертикально інтегрованої компанії, які не отримують прибутку від реалізації, оскільки підлягають консолідованій формі звітності про результати діяльності. Отже, у нашому випадку собівартість транспортування 1000 м³ природного газу є основним показником ефективності функціонування виробництва і підприємства загалом.

На підприємствах із транспортування газу результати фінансово-господарської діяльності визначаються загалом по ДК «Укртрансгаз» НАК «Нафтогаз України», а тому затрати на транспортування газу структурними підрозділами (ЛВУМГ) та філіями (УМГ) передаються через взаємні розрахунки на баланс дочірньої компанії щомісячно. При цьому собівартість транспортування 1000 м³ газу розраховується як частка від ділення суми затрат із транспортування газу на об'єм транспортованого газу [13].

З огляду на тенденцію подорожчання енергоресурсів не тільки на зовнішньому, але і на внутрішньому ринку та контроль держави щодо рентабельності видобування вуглеводнів проблема визначення та аналізу формування витрат у магістральному транспорті газу є особливо актуальною. Відомо багато спроб вирішення цієї проблеми вітчизняними та зарубіжними вченими [13, 14]. Усі вони мають свої переваги та недоліки, що значно обмежує сферу їх застосування. Використовувана у виробничому та фінансовому обліку традиційна система калькулювання собівартості на основі повного розподілу витрат не забезпечує дотримання принципу причинності витрат та спотворює інформацію про їх структуру. Дещо досконалішими у цьому плані є система калькулювання неповної собівартості, що передбачає поділ витрат на змінні та постійні, а також на прямі та непрямі (накладні).

Галузеві особливості обліку затрат виробничо-комерційної діяльності залежать від виконаних робіт і наданих послуг на утримання й експлуатацію газопроводів, компресорних станцій і підземних сховищ газу. Такі роботи змінюються залежно від умов і впливають на організацію обліку.

ДК «Укртрансгаз» самостійно встановлює перелік калькуляційних статей, виходячи з галузевих особливостей, у розрізі відповідних елементів затрат для визначення собівартості транспортованого газу.

Необхідно зазначити, що групування затрат задовольняє потреби формування різних вартісних показників, які характеризують не лише економічні, а й технічні сторони діяльності як для потреб фінансового, так і для потреб управлінського обліку [13].

Висновки. Формування виробничої потужності має вирішальний вплив на ефективність газотранспортного виробництва, оскільки визначає виробничий потенціал та розмір підприємства, що є основними параметрами виробничої системи.

Оптимальний розмір діючого виробничого газотранспортного підприємства (ЛВУМГ) повинен переглядатися регулярно із зміною умов транспортування природного газу одночасно із переглядом виробничої потужності підприємства, що також може бути викликане зміною технічного стану підприємства. Найбільшу увагу слід приділяти газоперекачувальним агрегатам та лінійній частині магістральних газопроводів.

Основним засобом підвищення виробничої потужності газотранспортного підприємства і продовження його експлуатації є реконструкція та впровадження інновацій технічного та технологічного характеру у виробничий процес.

Список літератури: 1. *Юхименко П.І.* Історія економічних учень: навч. посіб./ П.І.Юхименко, П.М.Леоненко. – К.: Знання-Прес. – 2000. – 514 с. 2. *Мазур І.М.* Основні принципи та підходи до визначення ефективності функціонування виробничих систем / І.М.Мазур // Економіка і ринок: облік, аналіз, контроль. Науковий журнал ТДЕУ: Вип.15. – Тернопіль: Економічна думка, 2006. - №15. – С.33-42. 3. *Нивен Пол Р.* Сбалансированная система показателей – шаг за шагом: Максимальное повышение эффективности и закрепление полученных результатов / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-клуб. – 2003. – 328 с. 4. *Нили Э.* Призма эффективности: Карта сбалансированных показателей для измерения успеха в бизнесе и управления им /Э.Нили, К. Адамс, М.Кеннерли / Пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс-клуб. – 2003. – 400 с. 5. *Бойчик І.М.* Економіка підприємства. Навчальний посібник / І.М.Бойчик – К.: Атіка, 2002. – 480 с. 6. *Бондаренко О.А.* Економічні основи відтворення основних засобів. – Суми: Довкілля. – 2001. – 204 с. 7. *Витвицький Я. С.* Економіка нафтогазорозвідувальних робіт: навч. посібн. / Я. С. Витвицький. – Івано-Франківськ: Місто НВ, 2004. – 324 с. 8. Организация, планирование и управление предприятиями нефтяной и газовой промышленности: Учебник для вузов/ А.Д. Бренц, В.Е.Тищенко, Ю.И. Малышев и др.; Под ред. А.Д. Бренца и В.Е. Тищенко.—2-е изд., перераб. и доп. – М.: Недра, 1986.– 511с. 9. *Ойхман Е.Г.* Реинжиниринг бизнеса / Е.Г.Ойхман, Э.В.Попов. – М.: Финансы и статистика. – 1997.– 324 с. 10. *Дзьоба О.Г.* Організація і планування виробничо-комерційної діяльності підприємств транспорту і зберігання нафти і газу. Конспект лекцій. / О.Г.Дзьоба. – Івано-Франківськ: Факел. – 2000. – 204 с. 11. Економіка підприємства. Підручник. / За заг. ред. С.Ф. Покропивного.– К.: 2000.– 528 с. 12. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 16 “Витрати”, затверджене наказом Міністерства фінансів України від 31.12.1999 р. №318, зі змінами і доповненнями // Бухгалтерський облік і аудит. – 2001. – №12. 13. *Пилипів Н.І.* Облік і контроль затрат на газотранспортних підприємствах: Монографія. / Н.І. Пилипів – Івано-Франківськ: ВДВ ЦІТ, 2007. – 364 с. 14. *Жидкова М.О.* Концепція використання принципів ринкової економіки для підвищення ефективності транспортування газу / М.О.Жидкова // Нафтова і газова промисловість. – 2001. - №6. – С. 3-5.

Подано до редакції 08.02.2011

Л.М. ЯВОРСЬКА, к.е.н., доц., ХНАДУ, Харків
К.О. БОЙЧЕНКО, студ., ХНАДУ, Харків

ІНСТИТУЦІЙНІ АСПЕКТИ СТИМУЛЮВАННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

Стаття присвячена проблемам залучення інвестицій в Україні, опису основних причин гальмування інвестиційних процесів та розробці політики подолання цих негативних явищ

This article is devoted to the problems of investment in Ukraine, describing the main causes inhibition of the investment processes and policy development to overcome these negative

Ключові слова: інвестиції, інвестування, капітальні вкладення, західні інвестори, іноземні інвестиції, інвестиційний проект.

Вступ. На сучасному етапі розвитку української економіки найбільш актуальною є проблема інвестування, а саме здатність залучення та ефективність їх використання. Нажаль, інвестиційний клімат в Україні не є сприятливим; він характеризується загальною економічною нестабільністю: нестабільністю законодавства, нерозвиненістю банківської системи та браком фінансових ресурсів всередині країни. За умови неможливості використання внутрішніх фінансових ресурсів, дуже привабливими стають кредитні кошти іноземних інвесторів; не зважаючи на певні труднощі, великі інституціональні західні інвестори, міжнародні фінансові установи та фонди починають звертати увагу на український ринок. Українське економічне середовище одночасно і приваблює, і відштовхує. Отже, українська економіка знаходиться на шляху до повної реалізації свого потенціалу.

Дослідженню проблеми підвищення якості, рівня управління інвестиційною діяльністю та ефективності використання інвестицій в країні присвятили свої роботи такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як С. Баркалов, П. Вахрін, Дж. Мерфі, Л. Зубченко, М. Макарова, Г. Подшиваленко, О. Сазонець, О. Джусов, Г. Староверова, В. Федоренко, Дж. Розенберг, І. Бланк та ін.

Постановка завдання. Чинний механізм управління інвестиційною діяльністю в Україні характеризується низкою проблем політичного, законодавчого та соціально-економічного характеру. Додатковим джерелом нестабільності є надання законам та інструкціям зворотної сили, так часто на різних рівнях влади діють закони та правила, що суперечать один одному. Така практика відштовхує іноземних інвесторів, особливо коли законодавство зачіпає вже існуючі капіталовкладення.

Метою статті є розгляд основних проблем процесу інвестування в Україні та оцінка основних напрямків підвищення його ефективності, виявлення перспективних напрямків залучення інвестицій для економічного зросту.

Методологія. Наукова об'єктивність статті забезпечена використанням комплексу методів дослідження, серед яких: інституційний аналіз, діалектичний метод, формально-логічний та історико-порівняльний, статистичний та ін. методи.

Результати дослідження. Протягом всього періоду існування незалежної України прийнято два основоположних Закони України «Про інвестиційну діяльність» та «Про режим іноземного інвестування», а також ряд нормативно-правових актів, однак суттєвих зрушень досягти не вдалося. Забезпечити ж передбачене щорічне нарощування ВВП на можна лише за умов збільшення обсягів виробництва та зменшення проміжного споживання на оновленому обладнанні з використанням сучасних технологій. Останнє в свою чергу потребує значного обсягу капітальних інвестицій в основний капітал. Проведений аналіз потреб України в капітальних інвестиціях свідчить про відхилення їх обсягу порівняно з Польщею, Угорщиною, Чехією, Словенією, Естонією та Латвією [1].

Україна потенційно може бути однією з провідних країн з залучення іноземних інвестицій як прямих, так і портфельних. Цьому сприяє її величезний внутрішній ринок, порівняно кваліфікована і водночас дешева робоча сила, значний науково-технічний потенціал, великі природні ресурси та наявність інфраструктури, хоч і не надто розвиненої. Так, на перший погляд, за останні роки інвестиції в Україну значно підвищилися: за 2005 рік – вони становили 9,05 млрд. дол. США, у 2006 р. – вже 16,38 млрд. доларів США, у 2007 р. – 21,19 млрд., у 2008 р. – 29,54 млрд. дол. США, за 2009 рік – досягли 35,7 млрд. дол. США, у 2010 р. становили близько 40 млрд. дол. [22]. Втім, це становить близько 900 дол. у розрахунку на душу населення, тоді як у Греції у 2009 р. цей показник перевищував 8 тис. євро, у Словачії та Угорщині сягає 6 тис. євро, у Болгарії – більше 4-х тис., у Польщі та Румунії близько 3-х тис. Євро, – майже 3 тис. становив майже 6 тис. [2]. Тобто, попри на перший погляд позитивну динаміку обсягів інвестицій в Україні, це поки є недостатнім для розвитку підприємництва та економіки нашої держави.

Так, можна зробити висновок, що першочерговою умовою процесу інвестування є наявність певних джерел фінансових коштів, серед яких особливе місце посідають:

- Міжнародні фінансові установи (МВФ, ЄБРР і т.д.);
- іноземні банки та інвестиційні фонди;
- транснаціональні корпорації та великі компанії;
- національні банки та фінансові установи;
- національні підприємства та приватні інвестори.

Кожне з цих джерел має, звичайно, певні переваги та недоліки. Так, централізовані фінансові надходження з міжнародних фінансових установ вже довели свою неефективність. Іноді складається враження, що український уряд отримує наступні транші грошових коштів задля сплати відсотків за попередніми боргами, і така політика, на нашу думку, не може призвести ні до чого доброго. Постійна реструктуризація накопичених боргів лише відтягує час, коли, врешті решт, доведеться розраховуватися, тому подібні запозичення не забезпечують позитивну ефективність на певний час, але в довгостроковій перспективі є пагубними [3]. Відповідно, якщо капітальні вкладення не відбиваються відповідним чином на розвитку виробництва, його оновленні та реструктуризації – це неминуче призводить до негативних наслідків, які в першу чергу пов'язані із інфляційними процесами.

Така ситуація вимагає надзвичайної ефективності від органів, що здійснюють розподіл отриманих коштів. Якщо цього нема, то залишається єдиний можливий напрям розвитку – реалізація конкретних інвестиційних проектів. За умови, коли інвестиційний процес здійснюється на рівні окремих підприємств чи проектів, він регламентується суто економічними важелями, що забезпечує безумовний позитивний вплив на розвиток економіки.

Надходження в інвестиційну сферу іноземного та приватного національного капіталу гальмують такі проблеми: політична нестабільність, недосконалість законодавства, нерозвиненість виробничої та соціальної інфраструктури, недостатнє інформаційне забезпечення та корупція. Саме через корупцію і бюрократію у світі склалася негативна думка про нашу державу, додамо до цього недосконалу систему оподаткування і ось результат – Україну віднесено до групи країн з найбільшим інвестиційним ризиком. Згідно з оцінкою спеціалістів Європейського центру досліджень підприємницький ризик інвестицій в Україну становить 80%. Саме він зумовлює незначний потік прямих інвестицій в економіку України [3].

Майже всі іноземні організації зійшлися думкою в тому, що тим фірмам, які вже перебувають на українському ринку, легше, оскільки вони майже пристосувалися до українських умов за роки їх просування на ринку. Фактично, це існування не є спокійним навіть після утвердження на ринку. Постійні зміни законодавства і порядку діяльності фірм з іноземним капіталом не дають їм розвиватись повною силою. Новачки ж взагалі розгублюються при таких різких змінах ринкової політики, починають вчиняти дії, що є невідповідними українським умовам, як наслідок вони не витримують і, втративши капітал, припиняють діяльність. Наочним прикладом є компанія DAEWO, якій не допомогли навіть значні кошти. Незгоди з державними установами привели до призупинення діяльності. Звичайно, є фірми які задоволені своєю діяльністю в Україні, але здебільшого це фірми, які почали свою діяльність давно і їх розвиток на початкових стадіях був також обмежений.

Важливим є і питання щодо пріоритетних напрямків залучення іноземних інвестицій. Іноземний капітал сьогодні особливо необхідний в тих сферах економіки, активізація яких допоможе вивести її з кризового стану, зняти наростаюче соціальне напруження в суспільстві. Це насамперед виробництво продуктів харчування, товарів широкого попиту та послуг, ліків та іншої життєво важливої продукції.

У реконструкції та модернізації за участю іноземного капіталу має потребу практично весь АПК України. Тут вкрай необхідно підняти продуктивність та знизити витрати, забезпечити більш глибоку та комплексну переробку первинної сировини з метою значного збільшення виходу кінцевої продукції та підвищення її споживчих якостей. Через технологічну відсталість АПК щорічно втрачаються мільйони гривень. У величезних кількостях нераціонально використовується й вирощена зернова продукція. Зниження втрат сільськогосподарської сировини та поглиблення її переробки стосується тих сфер, де за участю іноземного капіталу можна в короткі строки одержати значний економічний ефект, зокрема створення порівняно невеликих підприємств, що не потребують великих вкладень і забезпечують швидку окупність початкових затрат при невисокому ступені ризику для іноземних інвесторів. Бажана участь іноземного капіталу й у переведенні агропромислового виробництва на сучасну технологічну базу, в тому числі з використанням потужного науково-технічного та виробничого потенціалу оборонних галузей, що підлягають конверсії.

Важливим для України є аналіз інвестиційного клімату у регіональному аспекті, оскільки, по-перше, держава має потужні науково-технологічні і промислові центри, і, по-друге, їй властиві диспропорції у природно-ресурсних потенціалах і рівнях економічного розвитку регіонів. Масштабні прямі іноземні інвестиції можуть як поглибити ці диспропорції, так і ліквідувати їх при реалізації відповідної цілеспрямованої інвестиційної політики.

Висновки. Таким чином, розвиток інвестиційної діяльності є пріоритетним завданням для економіки кожної країни, але сьогодні Україна серед інших європейських постсоціалістичних країн сприймається як країна з найбільшим інвестиційним ризиком. Серед напрямків щодо подолання означених негативних тенденцій слід відзначити необхідність політичної та соціально-економічної стабілізації в країні, врегулювання численних вад вітчизняного законодавства, реформування податкової системи та подолання проблеми забюрократизованості та корупції.

Список літератури: 1. *Стенула Н.* Потенційні можливості для іноземних інвесторів // Моніторинг економіки України. - 2007 - № 6 (25). - С. 5. 2. FDI stock per capita in the CEE region, 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.itdh.com/engine.aspx?page=Itdh_Foreign 3. Заданими Держкомстату. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/> 4. України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.96 № 93/96ВР.

Подано до редакції 08.02.2011

О.В. ПОПАДИНЕЦЬ, к.е.н., доц. НТУ «ХПІ», Харків
С. ТРЕТЯКОВ, студ. НТУ «ХПІ», Харків
Л. ДЕМБЕЛЕ, студ. НТУ «ХПІ», Харків

ПОДАТОК ТОБІНА ЯК ЧИННИК СКОРОЧЕННЯ СУСПІЛЬНИХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ НА ВАЛЮТНИХ РИНКАХ

У статті розглянуто можливості застосування податку Тобіна для скорочення суспільних транзакційних витрат на валютних ринках на рівні світової економіки

The article considers the possibilities of Tobin tax to reduce public expenditure transaction costs in the currency markets at the global economy

Ключові слова: транзакційні втрати, суспільні транзакційні видатки, податок Тобіна, валютні спекуляції

Вступ. Початок світової фінансової кризи зробив знову актуальною ідею щодо впровадження податку Тобіна, який має на меті скорочення валютних спекулятивних угод та зменшення шкоди, яку відчуває національна економічна система та її окремі економічні агенти. З позиції неокласичної теорії впровадження такого роду податку є намаганням скоротити суспільні транзакційні втрати фінансового ринку шляхом збільшення приватних транзакційних видатків його окремих учасників.

Послідовники неокласичної економіки стверджують, що будь-яке інституційне утворення виникає при неспроможності ринку розв'язати проблему, або коли це відбувається неефективно, з завищеними транзакційними витратами (ТВ). Подібні випадки відомі як «провали ринку», а новостворені інститути мають певним чином компенсувати означені вади ринкового механізму. Власне, ці «провали» розглядаються як витрати експлуатації економічної системи, тобто транзакційні витрати, які в дійсності є тією ціною, що сплачує економічна система та її окремі учасники за недосконалість своїх ринків [1]. Причини і наслідки глобальної кризи 2008 – 2010 рр. було ретельно досліджено як в закордонній, так і в вітчизняній літературі. Серед найбільш ґрунтовних праць можна виділити статті і огляди О. Бланшара, Ф. Мішкіна, В. Рейнхарта. Вплив подій кризи на господарську систему України розглянуто Буковинським С., Унковською Т., Яременко О., а також Шинкарук Л., Шелудько Н. та ін. авторами. Втім, ряд питань залишається недослідженим, у тому числі, які інституційні механізми здатні забезпечити стабільність фінансової системи та не виникнення нової кризи.

Актуальність теми зумовлена тим, що ТВ відіграють фундаментальну роль у формуванні інститутів, а аналіз співвідношення різних видів цих витрат можуть бути широко використаний при дослідженні дії економічних, правових і соціальних інститутів в як в Україні, так і на рівні світової економіки. Вивчення структури цих витрат та їх динаміки дозволяє визначити, наскільки те або інше інституціональне утворення виконує своє призначення – сприяє мінімізації невизначеності та ризиків економічних агентів і створює процедури, що скорочують ТВ як окремих економічних агентів, так і всього суспільства.

Постановка завдання. Метою цієї статті є аналіз можливості запровадження податку Тобіна як інструменту регулювання співвідношення приватних і суспільних трансакційних витрат в механізмі кризи і обґрунтування можливих шляхів запобігання руйнівним наслідкам незбалансованої взаємодії ринкових і суспільних сил.

Методологія. Загальновідомо, що відмінність в рівні ТВ для різних економічних систем залежить від форми власності, інституціонального устрою, у зв'язку із чим важливим є розподіл трансакційних витрат на суспільні і приватні в залежності від їх носіїв, тобто суб'єктів економіки, що їх оплачують. Тягар суспільних ТВ розділений на все суспільство і їх оплачує держава в цілому [2]. На загальноекономічному рівні, це, насамперед, витрати з розробки господарського законодавства, утримання органів державного керування, податкової, митної служби, судової та виконавчої системи, системи охорона правопорядку, законодавчий захист прав власності та ін. Приватні ТВ виникають у окремих господарюючих суб'єктів і є витратами фірм і домогосподарств [2]. При будь-якій трансакції неминуче виникнення обох різновидів трансакційних витрат, які тісно пов'язані між собою і доповнюють один одного. Ці види витрат можуть бути як явними і вимірюваними в грошовому еквіваленті, так і неявними, тобто невимірюваними. Розглядаючи структуру суспільних та приватних ТВ фінансового сектору, можна відзначити, що вони складаються з двох підвидів: втрат і видатків [5]. Перші мають невиробничий і досить слабкорегульований характер; другі – навпаки, повністю регульовані, здійснюються свідомо і спрямовані на скорочення рівня перших шляхом зниження ступеня невизначеності потенційної трансакції і підвищення ефективності використання наявних ресурсів. Ці положення є характерними як для суспільних, так і для приватних видатків. До суспільних трансакційних витрат фінансових ринків можна віднести всі втрати ресурсів, пов'язані з недостатньою надійністю фінансової системи, а також з наслідками недовіри з боку економічних агентів, які означене викликає. Щодо ринків валют – втратами є всі втрачені ресурси та неотримані вигоди, що відбулись через нестабільність курсів національних валют, втрати через штучні та

спекулятивні валютні махінації. Суспільними видатками є всі витрати функціонування економічної системи у сфері фінансового посередництва: це розробка і дотримання відповідного законодавства, контролюючих і регулюючих органів, витрати на судове забезпечення та ін. Також до трансакційних видатків фінансового сектору можна віднести витрати, пов'язані зі створенням і функціонуванням інститутів, які так чи інакше полегшують та регулюють взаємодію економічних суб'єктів. Мова, зокрема, йде про численні установи, фінансових посередників, які сприяють взаємодії економічних суб'єктів в межах фінансових ринків, створення та впровадження відповідного законодавства та механізми, що примушують його дотримуватись.

Очевидно, що співвідношення приватних та суспільних ТВ має першочергове значення для визначення ефективності функціонування економічної системи. Звичайно, що чим вищим є рівень розвитку економіки, тим нижчою є частка трансакційних витрат окремих економічних суб'єктів і, відповідно, вагомішою – частка витрат суспільства [6]. Але можливо і навпаки: для скорочення суспільних трансакційних витрат суспільства необхідно створити механізми, що збільшать приватні трансакційні витрати та скоротять кількість відповідних угод. Мова йде про фінансові (насамперед, валютні, ринки). Зависокі ТВ валютних угод підривають стимули для подальшого їх здійснення та катастрофічно зменшують їх кількість і збільшують вартість, гальмуючи економічний розвиток суспільства. Сучасне глобалізоване суспільство створило клас індивідів, що навчилися заробляти гроші через світову мережу Інтернет, при цьому не створюючи матеріальних цінностей. Вони освічені та добре обізнані в сучасних фінансових технологіях і віртуальному просторі, та ці знання використовують для нагромадження коштів шляхом валютних спекуляцій на віртуальних ринках. Численні банки заробляють щодня через обмін валютних коштів на мільярди національних грошових одиниць. При цьому їх приватні трансакційні виграші супроводжуються величезними трансакційними втратами інших економічних суб'єктів. Сукупність цих втрат складає суспільні трансакційні втрати від валютних спекуляцій. Вони стають можливі через відсутність механізму, що обмежує подібні угоди. Звичайно, створення такого механізму, його ефективне функціонування супроводжуватиметься приватними ТВ, які мають скоротити рівень суспільних трансакційних втрат.

Розподіл трансакційних витрат на приватні і суспільні дозволяє також виявити додатковий стимул до вдосконалювання господарських зв'язків у ринковій економіці. Саме частки приватних ТВ найбільшою мірою є явними, оскільки є реальними відрахуваннями ресурсів, і впливають на фінансові результати фірм, на добробут домогосподарств. Це є стимулом для вдосконалювання організаційної структури інститутів економіки взагалі, і

фінансового ринку у цілому, і викликає радикальну перебудову ринкової інфраструктури, появу нових та модернізацію старих організацій і інститутів.

Саме подібну мету має на увазі дискусійний глобальний податок на фінансові угоди, який на думку численних експертів, скоротить спекуляції на коливанні валютних курсів, які дозволяють окремим учасникам отримувати величезні трансакційні вигоди та призводять до колосальних у грошовому вимірі втрат як на рівні окремих країн (особливо тих, що розвиваються), так і всього світового суспільства. Саме на обмеження валютних спекуляцій і спрямований запропонований нобелівським лауреатом Дж.Тобіном податок. Передумовою були нестабільності на світових валютних ринках викликані припиненням дії Бреттон-Вудської системи та відносна втрата країнами автономності макроекономічної політики (так звана трілема макроекономічної політики відкритої економіки). На початку 70-х років ХХ ст. Тобін запропонував встановлення податку на короткочасні операції з іноземними валютами, що в багатьох випадках мають спекулятивний характер.

Пропозиція Тобіна не отримала достатньої уваги в наукових і політичних колах, але на початку 1990х після бурхливої кризи Європейського монетарного союзу, і фінансових потрясінь в інших країнах і регіонах інтерес до глобального податку відновився. Згідно його теорії, якщо запровадити податок на операції з іноземними валютами лише на рівні 0,1 – 0,25%, це дозволить різко обмежити саме валютно-спекулятивні угоди. Сьогодні, через фінансову кризу прихильників податку Тобіна стає все більше: окрім представників країн, що розвиваються (У.Чавес, Л. да Сілва, антиглобалісти), це Н.Саркозі, Г.Браун та ін. Вони впевнені, що саме цей механізм допоможе скоротити ризиковані фінансові спекуляції. На думку самого Тобіна, податок мав би приносити до 150 млрд. дол, які слід розділити між МВФ та національними банками країн.

Результати дослідження. У сучасних умовах обсяги фінансових ринків перевищують обсяги реальних у багато разів, що спричиняє кризові явища. Так, серед причин сучасної фінансово-економічної кризи можна виділити найголовнішу – відрив фінансового сектора від реального. Тому думка щодо необхідності зближення та відповідності розвитку одне одному фінансового та реального секторів не викликає практично жодних заперечень. Будь-яка країна зацікавлена в тому, щоб різких коливань курсу не було, а учасники фінансового ринку і реальні виробники могли планувати свою діяльність на досить тривалий строк і не очікувати систематичних потрясінь від фінансових спекуляцій на ринках валют [7]. Це дозволить оптимізувати ТВ моніторингу фінансового та реального сектору, скоротить рівень невизначеності та оптимізує структуру трансакцій. На думку експертів, необхідно створити таку систему оподаткування, яка б стимулювала інвесторів вкладати «довгі

гроші», необхідні для модернізаційних проектів. Як свідчить досвід Росії, приток іноземних капіталів не приносить країні нічого, окрім спекуляцій. Справа в тім, що більша частина цих коштів – спекулятивні (швидкі) гроші. Оскільки таких коштів у світі багато порівняно з місткістю внутрішнього ринку будь-якої країни, то надходження навіть відносно незначних коштів спочатку піднімає національний ринок, а потім його остаточно зруйнує. Це і відбулось в Росії у 1996-1998 рр.: котирування акцій зросло майже у 10 разів, а потім впало у 20.

Саме дворівневий податок Тобіна здатен врегулювати стихійність «швидких» грошей. Його сутність в тому, що з суми кожної конверсійної трансакції (готівкової чи безготівкової) учасник має сплатити 0,1%. Це в десятки разів зменшить кількість та обсяги подібних угод, що дозволить врегулювати стихійність обмінних валютних угод. Ці заходи мають великий потенціал – зупинити хаотичний рух величезних коштів та залишити на фінансовому ринку тільки стратегічних учасників. Втім, слід також врегулювати і надходження капіталу не тільки з боку банків, але і боку інших компаній, оскільки інакше може виникнути серйозний перекис, нетранспарентність бізнес-середовища [8]. Для того, що нейтралізувати вплив податкових офшорів, цей податок слід вилучати у всіх країнах, де валютні угоди є важливою частиною фінансового ринку. Вилучати його має уряд кожної країни та використовувати отримані кошти на проекти Всесвітнього банку або на внутрішні цілі. На думку самого Дж.Тобіна, організацією, яка має збирати податок, є МВФ. Хоча питання щодо інституційного середовища реалізації податку Тобіна залишається дискусійним та неоднозначним, як і питання механізму практичної його реалізації.

Втім, неможна не погодитись, що такий податок окрім вказаних переваг має і численні недоліки, наприклад, він здатен ускладнювати рух ліквідності, оскільки має сплачуватись як зі стабілізуючих трансакцій, так і з дестабілізуючих угод, що здійснюють спекулянти. Також занижкий рівень податку не зможе визвати скорочення ризикованих фінансових спекуляцій, а завищений, – негативно впливатиме на прибутковість не спекулятивних трансакцій і може спричинити уповільнення зростання світової торгівлі і виробництва. По-третє, в умовах глобального, децентралізованого ринку адміністрування податку є надзвичайно складним процесом з технічної точки зору і потребує досягнення міжнародного консенсусу щодо необхідності його впровадження. Останнє зауваження, є дуже суттєвим. Адже, проблема фрірайдера точно зображує становище справ у сфері міжнародних домовленостей що до податку. Втім, у будь-якому разі, сильніше його вплив відчуватимуть економічні агенти, що здійснюють трансакції частіше, тобто трансакційні приватні втрати спекулянтів будуть більші за їх трансакційних виграш. Це, відповідно, зробить такі угоди неефективними. Реальні інвестори

теж нестимуть приватні трансакційні витрати, однак їх загальний суспільний рівень має зменшитись. Попри те, сьогодні нагальність потреби в модернізації інституційної архітекτονіки світового фінансового ринку не викликає заперечень у політиків, ділових кіл і світової спільноти. За умов кризи завеликі ТВ фінансового сектору формують попит суспільства на дієві та ефективні інститути, а суспільні втрати – на створенні і функціонування інститутів, які дозволять скоротити їх. На наш погляд, податок Тобіну мав би відігравати роль нового стабілізуючого інституту. Створення такого механізму, його ефективне функціонування супроводжуватиметься приватними ТВ, які мають скоротити рівень суспільних ТВ. Важливо підкреслити, що має відбутися є переоцінка основного призначення цього податку. Ми вважаємо, що він має бути розглянутий не як засіб скорочення обсягу короточасних угод і запобігання спекуляціям, а як шлях акумулювання коштів, що можуть бути використані на протидію кризам і відновленню стабільності.

Висновок. Актуальним завданням суспільства в післякризовий період стає створення умов для керованої економії на трансакційних витратах фінансових ринків. Інституційним забезпеченням цього процесу має стати податок Тобіну, який має скоротити загальний рівень суспільних трансакційних втрат за рахунок додаткових приватних трансакційних витрат. В цілому це дозволить оптимізувати структуру трансакцій ТВ фінансового та реального сектору, сприятиме вдосконаленню інституційної структури світового фінансового ринку і призведе до підвищення загального рівня його стабільності.

Відповідно, завданням глобального суспільства стає створення умов для керованої економії на трансакційних витратах фінансових ринків, формування інституційного забезпечення впровадження податку Тобіна, який має за рахунок додаткових приватних трансакційних витрат скоротити загальні суспільні трансакційні втрати від валютних спекуляцій. Має бути розроблений комплекс заходів щодо врегулювання співвідношення цих витрат, механізм дворівневого оподаткування валютних трансакцій, визначені інституції, які мають забезпечувати його сплату. Скорочення рівня трансакційних витрат фінансових ринків, їх врівноваження можна одночасно визначити і як причину, і як наслідок вдосконалення інституційної структури світового суспільства.

Список літератури: 1. *Пещанская И.В.* Рынок как коммуникативная система и его развитие в информационном обществе. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dissertwork.narod.ru/index.html> 2. *Вольчик В.В.* Курс лекций по институциональной экономике Ростов –н/Д: Изд-во Рост. Ун-та, 2000. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ie.boom.ru/Lecture3.htm> 3. Институциональная экономика: новая институциональная экономическая теория. /Под общ. ред. проф. А. Аузана. – М.: ИНФРА – М, 2005.- 416с. 4. *Архипереев С.И. Попадинец Е.В.* Трансакционные и трансформационные издержки кредитования:

виды и взаимосвязь // Проблемы і перспективи розвитку банківської системи України: Збірник наукових праць. Т.18.-Суми: УАБС НБУ, 2006. – С.32-37. 5. Теория институтов. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.hse.ru/rector_net/lectures/lect_3-4.htm 6. Дмитриева А. Налог Тобина: способ борьбы с финансовыми спекуляциями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: rus.ruvr.ru/2009/12/14/3029645.html 7. Налог Тобина на «горячие» деньги – за кого голосует Россия? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.audit-it.ru/news/account/196816.html> 8. Дж.Тобин. Это не мой налог [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.vedomosti.ru/newspaper/article/34730>

Подано до редакції 08.02.2011

УДК 658.316

Л.В. ЖАДАН, к.е.н., доц., НТУ «ХПІ», Харків
В.Ю. ВЕРЮТИНА, ст. викл., НТУ «ХПІ», Харків
Н.М. ДЬЯКОВА, ст. викл., НТУ «ХПІ», Харків

ОРГАНІЗАЦІЯ КОНТРОЛЮ ЯК ЗАСІБ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Виявлені сучасні підходи до призначення та сутності контролю у виробництві. Виділені найбільш важливі види контролю за діяльністю персоналу. Визначені етапи контролю.

The educed modern going is near setting and control essence in a production. The most essential types of control are distinguished after activity of personnel. Certain stages of control.

Ключові слова: контроль, мотивація, результати, ефективність, процес, етапи.

Вступ.

В сучасних умовах ринкової економіки серед безлічі проблем, пов'язаних із забезпеченням, виживанням і наступним нормальним розвитком підприємства й організації, головною і вирішальною є проблема якості продукції, робіт, послуг. У найближчі роки в найкращому стані будуть ті підприємства, що зможуть забезпечити не тільки найвищу продуктивність праці, але і високу якість, новизну та конкурентоздатність продукції. Останнє залежить від організації контролю за діяльністю персоналу.

Постановка задачі.

Контроль за процесом і результатами підприємства є одна із найважливіших функцій менеджменту. Від рівня його організації залежать техніко-економічні показники підприємства. Саме це обумовлює актуальність поставленої задачі.

Методологія.

Організація контролю передбачає виявлення його призначення та сутності, виділення видів контролю та характеристика їх специфіки, визначення етапів контролю.

Контроль у виробництві являє собою одну із загальних функцій, характерних будь-якому підприємству. Призначенням контролю, по-перше, є своєчасне фіксування відхилень від норм і внесення змін в хід роботи, виправляючи допущені помилки; по-друге, формування зворотного зв'язку, який корегує наші дії в зв'язку зі змінами, які неможливо врахувати на шляху до поставленої цілі. В зв'язку з цим необхідно виявити сутність поняття «контроль».

В сучасних умовах є декілька підходів до розкриття сутності контролю. Більшість вчених розглядає контроль як процес забезпечення досягнень підприємством своїх цілей. Інші вчені, такі як Кіллен, приймають єдину функцію контролю як порівняння нормативів з одержаними результатами. Встановлення нормативів або стандартів вони відносять до планування, а корегування – до функцій організації, керівництва та мотивації.

А.Файоль під контролем розуміє підтвердження того, що все йде згідно затвердженого плану.

В останній період з'явився психологічний підхід до поняття «контроль», згідно якого контроль – це професійна послуга, яку керівник організації надає працівнику. Згідно цієї точки зору контроль двічі мотивований, так як оберігає організацію від незапланованих витрат і працівників від збитків.

Різноманітність підходів до поняття контролю пояснюється тим, що контроль як функція менеджменту неможна розглядати окремо від планування, організації, мотивації та психологічних аспектів.

Виділяють вхідний, поточний і вихідний контроль. Вхідний контроль передбачає контроль трудових, матеріальних та фінансових ресурсів. Контроль трудових ресурсів направлений на визначення освіти, стажу роботи, кваліфікації персоналу. З цією метою проводяться співбесіди, встановлюється необхідність навчання робітників, розробляється план підвищення кваліфікації працівників. Вище проведені заходи дозволяють скоротити термін адаптації та підвищити ефективність роботи персоналу.

Поточний контроль передбачає виявлення відхилень від запланованих показників та корегування фактичних показників. Поточний контроль має зворотний зв'язок, згідно з яким керівництво корегує дії організації при зміні зовнішніх та внутрішніх умов праці.

Поточний контроль включає різноманітні види контролю персоналу. До них відносять такі як бесіду, тотальний, скритий, епізодичний, випробувальний контролю. Під час бесіди керівник дає можливість підлеглому перевірити себе в вірності виконання своєї роботи та своєчасно внести відповідні корективи. Під час бесіди ліквідується невизначеність, яка може привести к конфліктам та помилкам в роботі.

Проведення бесіди потребує підготовчої роботи керівника. Перш за все збирається інформація про співбесідника: його настрій, матеріальне забезпечення, методи полегшення виконання ним завдання. Підготовлення окремих фраз зможуть зняти напругу під час бесіди, роздратованість робітника, його зневіру в справедливість. Для встановлення контакту керівнику слід уважно, терпляче, не перебиваючи, вислухати співбесідника.

Для проведення ефективної бесіди керівнику необхідно визначити тип співбесідника. Вся сукупність співбесідників ділиться на чотири типа. Перший тип «душа нарозхрист». Представник цього типу відвертий. Іноді навіть шкодить собі. Він охоче та з задоволенням іде на контакт. Про цих людей кажуть «що на умі, то і на язиці».

Другий тип – «собі на умі». Він демонструє обережність. Висвічуючи події, працівник намагається не виражати своє підношення до них, оцінює їх в нейтральному дусі. Перш ніж щось сказати, він зважує все «за» та «проти».

Третій тип – «чого бажаєте?». Такий співбесідник намагається підстроїтись під співбесідника. При цьому наявність корисного мотиву не обов'язкова. Цей індивід звик бути «веденим». Почуття особистої відповідальності за свої вчинки розмиті, або не розвинені.

Четвертий тип – «фантазер». Цей співбесідник не переслідуючи ніяких особистих цілей, зображує події, або говорить про свою роль в них, як підказує уявлення дуже часто базується на емоціях.

Таким чином, перший тип відрізняється безпосередністю, простотою в спілкуванні. Другий – обережний і ощадливий, вміє управляти собою. Третій – неврівноважений, підлеглий. Четвертий – суб'єктивний, емоційний, непрактичний.

По результатам бесіди оцінюють її ефективність на основі існуючих тестів, які відтворюють настрій керівника на бесіду, урахування стану та настрою співбесідника, наявність сторонніх перешкод, відхилення на другорядні проблеми, проявлення твердості на завершальному етапі та інші.

Випробувальний контроль нового працівника мотивує його на доброякісну високопродуктивну роботу та творче відношення до неї.

Скритий контроль рекомендується тільки в окремих випадках. Він створює напругу в колективі та не мотивує його на продуктивну діяльність.

Епізодичний контроль приводить до того, що хтось розслабляється, дехто мучається питанням, яка причина визвала проведення контролю.

Вихідний контроль виконує дві функції. Перша функція передбачає планування майбутніх робіт, друга – вдосконалення системи мотивації. Накопичення певного досвіду в процесі виконання робіт сприяє плануванню їх в майбутньому без повторення помилок. Після закінчення робіт персонал стимулюється, що сприяє закріпленню зв'язку «результат - нагорода». На їх основі здійснюється подальший розвиток мотивації.

Результати дослідження.

Враховуючи сучасний підхід до розкриття сутності контролю, можна виділити три етапи в організації контролю, а саме : установлення стандартів, порівняння результатів зі стандартами, розробка заходів. Установлення стандартів здійснюється відповідно цілі, яка може бути оцінена по конкретним показникам чи критеріям. Таким чином, перший етап передбачає розробку показників результативності робіт. Другий етап направлений на установлення відхилень, вимірювання результатів, інформацію про результати. Третій етап включає розробку заходів, які можуть зводитись до наступного: нічого не робити, ліквідувати відхилення або змінити стандарт.

Висновок.

Таким чином, організація контролю як засобу мотивації персоналу сприяє підвищенню якості та конкурентоздатності продукції, виживанню та подальшому розвитку в умовах жорстокої конкуренції.

Список літератури: 1. *Гриньова В.М., Салун М.М.* Організація виробництва: Навчальний посібник. –Х.: ВД «Інжек», 2005.-552 с. 2. *Кибанов А.Я.* Управление персоналом организации: Учебник. -2-е изд., доп. и перераб. –М.: ИНФРА –М, 2004. -638 с. 3. *Лозниця В.С.* Психологія менеджменту. Навчальний посібник. К.: 1997. 4. *Обозов Н.Н., Щекин Г.В.* Психология работы с людьми. К.: Политиздат, 1990. 5. *Шпалинский В.В., Голоченко Г.Т.* Психология менеджмента. Х.: ИВНО “ХК”, 1998.

Подано до редакції 08.02.2011

В.І. ЯРОВА, к.е.н., доц. НТУ «ХПІ», Харків
К.В. ОТИНОВА, магістр НТУ «ХПІ», Харків

ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ІННОВАЦІЙ В ЇХ ГОСПОДАРСЬКУ ДІЯЛЬНІСТЬ

У статті досліджено сучасний стан розвитку промислових підприємств України, що в переважній більшості характеризуються низькою конкурентоспроможністю. Та розглянуто впровадження інновацій, як шлях подолання сучасних проблем їх господарювання.

This article explores the current state of development the industrial enterprises of Ukraine in the vast majority are characterized by low competitiveness. And it considers innovation as a way to overcome their current economic problems.

Ключові слова: промислова політика держави, підприємство, сучасні тенденції розвитку промисловості, інновації, інноваційна активність.

Вступ. Забезпечення розвитку, підвищення конкурентоспроможності та ефективності діяльності промислових підприємств є сьогодні актуальною та невідкладною проблемою.

Досвід розвинених країн показує, що рішенням даної проблеми може стати інноваційний розвиток. Економічний розвиток країни залежить від рівня інноваційної діяльності кожного підприємства. Впровадження інновацій є головним рушійним чинником забезпечення ефективної діяльності як окремих підприємств, так і економіки країни в цілому. Цим обумовлена актуальність даної проблеми.

Постановка задачі. Визначення сучасного стану промислових підприємств України з ринкових позицій, виявлення основних проблем їх розвитку та визначення ситуації в інноваційній сфері.

Методологія. Аналізом розвитку та стану промисловості займається велика кількість вітчизняних вчених: Я.В. Кудря, Т.О. Жуковська, Р.М. Скриньковський та інші. Питання інноваційного розвитку економіки ґрунтовно досліджено в працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Теоретичні засади інноваційних процесів в економіці розроблено у наукових працях таких видатних зарубіжних вчених як Й. Шумпетер, М. Кондрат'єв, М. Портер, Ю. Яковець, В. Гусарова та ін. Провідними вітчизняними дослідниками згаданої проблеми є А. Гальчинський, В. Геєць, А. Кузнєцова, В. Чорнобаєв, В. Вакалюк, О. Юркевич та ін.

Результати дослідження. Аналіз основних показників діяльності промисловості за 2003-2011 рр. свідчить, що реальні темпи зростання обсягів промислового виробництва менші у чотири рази, а в машинобудуванні — у 2—2,5 разу, ніж заплановано у Державній програмі розвитку промисловості на 2003—2011 рр.

Починаючи з 2006 р., Україна має від’ємне сальдо зовнішньої торгівлі товарами. Низькою є частка продукції машинобудування у структурі експорту продукції (на рівні 10%). Простежується також чітка тенденція до зменшення обсягів реалізованої промислової продукції через зниження її конкурентоспроможності на світовому ринку.

Неможливо також позитивно оцінити і процеси, що відбуваються у виробничо-технологічній сфері діяльності промислових підприємств. Частка застарілого устаткування в окремих галузях промисловості становить 60–70 %. Вітчизняне машинобудування не забезпечує належних темпів оновлення основних засобів. В промисловості домінують відсталі технології, що призводить до невиправдано високого споживання матеріалів та енергоресурсів.

За останні роки лише 4,5% загальної кількості підприємств випускали високотехнологічну продукцію. В рейтингу використання технологій та інновацій серед країн світу Україна посіла 83 місце, а за здатністю адаптувати нові технології через залучення прямих іноземних інвестицій — лише 97.

Модернізація застарілих основних фондів, створення нових виробничих потужностей потребують активної державної інвестиційної політики, створення умов для збільшення кредитування підприємств, що повинно стати пріоритетом державної промислової політики. Але інвестиційна підтримка промисловості залишається недостатньою. Частка інвестицій в основний капітал підприємств за рахунок коштів державного бюджету та коштів іноземних інвесторів у середньому становить 4—6%. Більше половини загального обсягу інвестицій здійснюються підприємствами з власних коштів. Це є свідченням відсутності в державі системи обґрунтованих пріоритетів промислової політики.

Порівняння показників інноваційної активності українських підприємств з результатами інноваційної діяльності підприємств країн-членів та кандидатів до вступу в ЄС свідчить про значне відставання нашої країни в інноваційній сфері. За період 2000-2010 рр. ситуація в інноваційній сфері продовжувала погіршуватися. Так, якщо в 2000 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалося 1705 підприємств, або 18% від загальної їх

кількості, то у 2007 р. – 1472 підприємства, або 14,2%, у 2008 р. – 1397 підприємств, або 13%, а у 2009 р. – лише 1411, або 12,8% від кількості інноваційно-активних підприємств. В Україні інноваційна активність промислових підприємств знаходиться на рівні, який не досягає навіть мінімального значення серед європейських країн, а якщо порівнювати з країнами-лідерами інноваційного розвитку, то розрив становить близько 5 разів.

Промислова політика держави має націлювати промислове виробництво на широкомасштабне інтегрування з метою реалізації великих інноваційних проектів. Це — один із найефективніших механізмів побудови нової моделі вітчизняної промисловості, наближеної до структури промисловості технологічно-розвинених країн світу.

Аналізуючи зарубіжний досвід реалізації промислової політики, можна помітити, що у країнах ринкової економіки головною метою промислової політики стала великомасштабна консолідація підприємств. Вона завершилася створенням потужних структур — фінансово-промислових груп. Характерною рисою державної промислової політики є здійснення комплексних заходів із підтримки таких об'єднань. На це спрямовуються значні бюджетні інвестиції, запроваджується сприятлива податкова політика.

Інноваційний розвиток реалізується за допомогою короткострокових та середньострокових проектів і програм. На сьогодні в Україні не запроваджені ефективні механізми реалізації пріоритетних економічних проектів, які дозволяли б концентрувати на їх виконання фінансові, матеріальні та людські ресурси держави. Самі програми охоплюють незначну кількість підприємств промисловості й істотно не впливають на поліпшення її економічного стану.

Таким чином, на сьогодні значна увага має приділятися освоєнню та підготовці випуску нових видів продукції, упровадженню нових технологій, технічному переозброєнню виробництва, адже розвиток науково-технічної діяльності, розробка та впровадження інновацій є запорукою успішного функціонування та покращення стану найважливіших галузей промисловості. Увагу слід приділити розвитку наукоємних та високотехнологічних виробництв, що призведе до зниження матеріалоємності продукції. Для підтримки конкурентоспроможності продукції на ринку необхідно забезпечити високу якість продукції, її надійність та довговічність, що потребує великих інвестиційних вливань у наукове забезпечення та оновлення технологічного парку виробництва.

Висновки. Промисловість України перебуває у складному фінансовому становищі, простежується зниження конкурентоспроможності продукції, слабка інвестиційна підтримка та недієва державна промислова політика. Інноваційні чинники економічного зростання досі не відіграють значної ролі і не знаходять відображення у реальних діях державної влади.

Динаміка кількості підприємств, що впроваджували інновації, та питома їх вага у загальній кількості промислових підприємств свідчить про негативні тенденції в інноваційній сфері. Тому на сучасному етапі розвитку промисловості України особливо важливим є розуміння на всіх рівнях державної влади ролі інноваційного чинника в забезпеченні соціально-економічного розвитку країни.

Список літератури: 1. Постанова Кабінету Міністрів України від 28 липня 2003 р. N 1174, Київ. «Про схвалення Державної програми розвитку промисловості на 2003-2011 роки», із змінами 2. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку. Монографія / П.Т. Бубенко. — Харків: ХНАМГ, 2008. — 295 с. 3. Жукова А.Г. Інноваційно-інвестиційна діяльність промислового підприємства: проблеми та інструментарій забезпечення розвитку / Жукова А.Г. // Європейський вектор економічного розвитку. — 2010. - №2. — С.46 4. І. В. Одоцюк / Технологічна структура промисловості України: реалії та перспективи розвитку; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозів. НАН України. — К., 2009. — 304 с. 5. Наукова та інноваційна діяльність а Україні у 2008 році: Статистичний збірник — К.: Держкомстат України, 2009. — 356 с. 6. Ніколайчук М. В. Сучасний стан та перспективи інноваційного розвитку промислових підприємств / М.В. Ніколайчук, І.Ю. Сніфанова // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. — Хмельницький. — 2010. — №6. — Т.3. — С. 16 – 19.

Подано до редакції 10.02.2011

УДК 330.131.5

В.І. ЯРОВА, к.е.н., доц. НТУ «ХПІ», Харків
Л.В. ГАВЕЛЯ, магістр, НТУ «ХПІ», Харків

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТА ГОСПОДАРЮВАННЯ

Дана робота присвячена вивченню основних напрямків та рекомендацій щодо підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання.

This work is sanctified to the study of basic directions and recommendations in relation to the increase of efficiency of activity of subject of menage.

Ключові слова: Ефективність діяльності, матеріальна база, продуктивність праці, ресурсозбереження, інтенсивний шлях розвитку, технології.

Вступ: Сучасний економічний процес в Україні зумовлює необхідність комплексного дослідження і розв’язання проблеми підвищення ефективності діяльності підприємств за специфічних умов розвитку ринкових відносин.

Кожен суб’єкт підприємницької діяльності прагне підвищити економічну ефективність, в тому числі безпосередньо прибуток, тобто отримати максимальний ефект при найнижчих витратах. Цим і обумовлена актуальність даної теми.

Постановка задачі: Метою дослідження виступає пошук шляхів підвищення ефективності діяльності підприємства. При цьому основні завдання наступні:

- визначення ефективності діяльності підприємства;
- пошук напрямів підвищення ефективності його діяльності;
- розробка рекомендацій для підвищення економічної ефективності.

Методологія: Проблемі удосконалення ефективності діяльності присвячені праці багатьох вчених, серед яких можна виділити вітчизняних: Н.Шишкіної, О.В.Мороза, Є.Іщенка, А.М.Турила, О.Ф.Савченка, А.К.Птушенка, Прохорова В., Буряковського В., Гонфіркель В., Большакова А., Рудика М., та багато інших.

Та світових: Прайор М., Рейнолдс Дж., Ростер Л., Пірсон Р., Фолер Дж. та інші сучасні вчені.

Однак, головною проблемою даного питання є те, що до цього часу відсутня чітка визначеність в самому трактуванні поняття ефективності. Різні вчені по-різному визначають цю категорію і тому виникають розбіжності.

Результати дослідження: Ефективність діяльності — це комплексне відбиття кінцевих результатів використання засобів виробництва й робочої сили за певний проміжок часу.

Зазначимо, що підвищення ефективності діяльності полягає в тому, щоб на кожну одиницю ресурсів (витрат) – трудових, матеріальних і фінансових – досягти максимально можливого збільшення обсягу виробництва і прибутку.

Варто відмітити, що проблема визначення ефективності діяльності підприємства та пошуку шляхів її удосконалення є досить складною. Оскільки розробити легку і просту схему отримання бажаного результату у будь-яких ситуаціях врахувавши всі чинники та не зазнавши при цьому жодних втрат практично неможливо. Тому актуально розглянути основні шляхи удосконалення ефективності. Серед яких виділяють внутрішні (забезпечення ефективної системи набору, мотивації, навчання кадрів;

вдосконалення форм та методів праці тощо) та зовнішні (покращення державної економічного та соціальної політики; забезпечення достатнього розвитку виробничо-господарської інфраструктури і т.д.).

Розглянемо найбільш перспективні шляхи удосконалення ефективності.

1. Ресурсний — відображає першочергову необхідність аналізу ефективності використання наявної матеріальної бази виробництва та живої праці. При цьому слід враховувати рівень завантаження обладнання в часі, структуру собівартості продукції, що виготовляється, з точки зору співвідношення в ній часток амортизації, матеріальних витрат, витрат на оплату праці. Зазначені показники слід розглядати в динаміці, а також по можливості порівнювати з показниками найближчих конкурентів.

2. Організаційний - здійснюється пошук можливостей підвищення ефективності тих процесів, що відбуваються на підприємстві. При цьому увага насамперед звертається на ефективність управління.

3. Технологічний – впровадження нових технологій в процес виробництва. При цьому досягається підвищення якості продукції, зростання продуктивності праці, ресурсозбереження, поліпшення використання наявної матеріальної бази виробництва. До таких заходів відносяться енергозберігаючі проекти, програми зниження матеріаломісткості і трудомісткості та ін. Безсумнівним достоїнством цього напрямку є переборення перешкод, породжених обмеженістю природних ресурсів і можливість досягнення дуже високих темпів економічного зростання.

Доцільно буде виділити наступні рекомендації щодо підвищення економічної ефективності роботи господарюючих суб'єктів:

- орієнтація підприємства на інтенсивний шлях розвитку і досягнення більш високого рівня ефективності в динаміці;

- вивчення резервів подальшого вдосконалення господарської діяльності підприємства на основі впровадження досягнень науково-технічного прогресу, вдосконалення технологій та покращення організації виробництва;

- створення дієвого механізму підвищення ефективності господарювання.

Висновки: На основі викладеного зазначимо, що досягнення зростання ефективності діяльності суб'єкта господарювання можливе лише за поєднання всіх вище вказаних напрямів. При цьому підприємство може і повинно постійно контролювати процес використання внутрішніх чинників шляхом розробки і послідовного здійснення власної програми підвищення ефективності виробництва, а також враховувати вплив на неї зовнішніх чинників — економічної та соціальної політики держави, діяльності

національних інституційних організацій, розвитку інфраструктури і структурних змін у суспільстві.

Список літератури: 1 Голубєва Т.С., Колос І.В. Методологічні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства // Актуальні проблеми економіки.- 2006. - №5(59). 2 Канцуров О.О., Білоусова О.С. Удосконалення методології оцінки ефективності управління підприємствами державного сектору економіки// Фінанси України. - 2006. - №9.). 3 Марюта О.М. Адаптивне управління прибутком підприємства / О.М.Марюта, О.К.Слисєєва // Фінанси України: Науково-теорет. та інформ.-практ. журн. М-ва фін. України. К.: Міністерство фінансів України (Україна). 2004. № 3. С.83-89. 4 Економіка підприємства: Підручник / За ред. С. Ф. Покропивного. — К.: КНЕУ, 2000. — 528 с. 5 Савіцкая Г.В. Аналіз господарській діяльності підприємства: 2-е вид.: перероб. і доп. — Мн.: ИП “Екоперспектива”, 1997. — 372 с. 6 Турило А.М., Турило А.А. Дальнейшее исследование сущности экономической эффективности и классификация ее видов // Актуальні проблеми економіки. - 2004. - №3.

Подано до редакції 11.02.2011

УДК 005:338.28:658.512.4

В.А. САДОВСЬКИЙ, к.е.н, проф., НТУ «ХПІ», Харків
П.В. НОТОВСЬКИЙ, ас., НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЙ УПРАВЛІННЯ РИЗИКАМИ ІНВЕСТИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВ ПЕРЕДАЧІ ТА РОЗПОДІЛУ ЕЛЕКТРИЧНОЇ ЕНЕРГІЇ

В статті розглянуті методичні засади використання матричних моделей стратегічного управління ризиками інвестицій. Автори пропонують модель «Ризик-стратегія» щодо вибору стратегії протидії ризикам інвестицій в залежності від оцінки рівня впливу середовища та від рівня ефективності інвестицій, що задані лінгвістичними змінними. Обґрунтовано можливість використання запропонованої моделі у рамках декількох різноманітних спрямованих алгоритмів ризик-менеджменту.

The article considers methodical approaches of using matrix models of strategic management of investment risk. The authors have offered the model “risk-strategy” for the selection strategies against the risks of investments depending on the assessment of risk investment and the level of efficiency investments which represented as linguistic variables. The possibility to use of the proposed model was justified in the framework of several diverse algorithms of risk management.

Ключові слова: інвестиції, ризики інвестицій, стратегічне управління, оцінка ризику інвестицій, ефективність інвестицій, ризик-менеджмент

Вступ

Інвестиційна діяльність являє собою динамічний процес. Як будь-який процес, особливо той, що викликає певні протидії, він потребує стратегічних підходів управлінні. Оскільки зміни стосуються всіх основних організаційних складових, включаючи структуру кадрів, зайнятість, кваліфікацію, технологію, обладнання, продукцію, ринки збуту, то, відповідно, вхідним

моментом ефективності інвестицій виступає ризик, а вихідним – розробка стратегії управління ризиками з урахуванням усіх аспектів сприяння та протидії.

Постановка задачі

Для того, щоб визначити перспективи реалізації інвестиційних проектів підприємствами передачі та розподілу електричної енергії (ППРЕЕ) , необхідно: визначитись з основними стратегіями дій в умовах ризику та визначити основні методи управління різними видами ризиків, оцінити загальну ефективність стратегічного управління інвестиційною діяльністю.

Методологія

Теоретичною і методологічною основою дослідження є положення сучасної економічної теорії, наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних учених стосовно розвитку інвестиційної діяльності, процесів управління та запобігання ризиків в інвестиційній діяльності.

У процесі дослідження використано діалектичний метод наукового пізнання та загальнонаукові методи пізнання: методи системного аналізу, теоретичного узагальнення, синтезу (для дослідження теорій і моделей розвитку інвестиційної діяльності); методи стратегічного аналізу (для побудови порівняльної схеми впливу ризиків на інвестиційну діяльність енергетичних підприємств) та ін.

Результати

Висока концентрація ризику – це не обов’язково погано, все залежить від готовності підприємства інвестора прийняти ризики. На жаль, більшість вітчизняних ППРЕЕ взагалі не мають стратегії бізнесу, не кажучи вже про стратегії ризик-управління інвестиційною діяльністю. Водночас, враховуючи сучасний стан розвитку галузі та подальші перспективи, інвестиційні стратегії та ризик-стратегії є життєво необхідними для даних підприємств.

Ефективна стратегія дозволяє виділити типи ризиків, які можуть принести підприємству вигоди, вказує на максимальний обсяг ризиків, які підприємство може взяти на себе. При формулюванні стратегії підприємства відносно інвестиційних ризиків важливим є те, щоб усі суб’єкти інвестицій розуміли загальну стратегію ризиків.

Тобто, ризик-стратегія інвестиційної діяльності – це багатоаспектна категорія. Так, Г. Мінцберг, Б. Альстренд та Д. Лемпел визначають ризикову стратегію відносно її п’яти напрямків: стратегія – це план управління, орієнтир чи напрямок розвитку із сучасного в майбутнє; стратегія – це принципи поведінки або модель поведінки; стратегія – це позиція; стратегія – це перспектива; стратегія – це прийом з метою перехитрити суперника [1, с. 563]. Важливо представити ризик-стратегію інвестиційної діяльності в системі загальної стратегії підприємства як важливий, життєво необхідний елемент даної системи.

Ефективне стратегічне управління інвестиційними ризиками підприємства сприяє досягненню та позитивному сприйняттю рівня ризиків для інвесторів. Зниження інвестиційних ризиків у рамках окремих інвестицій призводить до зменшення вартості капіталу, задіяного в інвестиційному процесі, та підвищення загальної вартості самого підприємства.

Метою стратегічного управління інвестиційними ризиками повинно бути створення системи інвестиційної безпеки підприємства. Саме таке визначення мети ризик-стратегії інвестиційної діяльності враховує важливі моменти: по-перше, ризики розглядаються відносно до мети, на досягнення якої і націлено інвестиційне рішення; по-друге, ризики представляються як можливість досягнення обраної мети в силу невизначеності, які притаманна будь-якому середовищу; по-третє, управління ризиками відповідно до стратегічної мети, звичайно передбачає і розробку стратегічних так і тактичних завдань [6, с313]

Необхідно відмітити, що інвестиційна безпека підприємства – це не тільки захищеність інвестиційного капіталу, але і готовність підприємства створювати нові механізми реалізації інвестицій, захист прав усіх учасників інвестиційного процесу, а також упорядкування та здійснення контролю за інвестиційними потоками.

Таким чином, ризик-стратегія управління інвестиційною діяльністю являє собою вплив управляючої підсистеми на інвестиційну безпеку підприємства шляхом упорядкування ресурсних потоків та ефективної взаємодії підприємства із невизначеним зовнішнім середовищем.

Базовою стратегією інвестиційної діяльності можна вважати механізм затвердження способів досягнення поставлених цілей, що використовують переваги ключових умінь підприємства для впливу на ключові фактори успіху при досягненні стратегічних цілей підприємства.

У сукупності базових стратегій управління інвестиційними ризиками, так само як і фінансовими ризиками, що найчастіше використовуються у сучасній практиці, прийнято виділити дві альтернативні її форми:

- 1) стратегія уникнення ризику;
- 2) стратегія утримання ризику .

Будь-яка стратегія управління інвестиційними ризиками суб'єкта господарювання включає в себе принаймні один (або кілька) методичний підхід нейтралізації ризиків як сукупність конкретних методик, технологій, способів та прийомів обґрунтування управлінських рішень щодо реалізації превентивних заходів фінансового, організаційного або правового характеру з метою забезпечення співставності результативності інвестиційної операції суб'єкта господарювання із відповідним рівнем інвестиційного ризику [2, с. 79].

Саме базові стратегії та мінімальний набір стандартних методів мінімізації ризиків створюють необхідність розробки нових, більш сучасних моделей стратегічного управління інвестиційними ризиками. Для розробки

типових ризик-стратегій інвестиційної діяльності підприємств пропонується модель «Ризик-Стратегія» (рис. 1). В основу розробки даної матриці лягли основні маркетингові моделі оцінки привабливості ринку та конкурентоспроможності товару/бізнесу: модель Shell/DPM - дозволяє оцінити кількісні і якісні параметри господарської діяльності підприємств галузі з метою розробки стратегій, модель BCG – дозволяє оцінити місце бізнесу на ринку з метою розробки стратегії; модель General Electric / McKinsey - спрямована на визначення майбутнього прибутку або майбутньої віддачі капіталовкладень, які можуть бути отримані підприємством; модель Hofen/Schendel – спрямована на аналіз знов виниклих організацій і заснована на теорії життєвого циклу тощо [7, с. 89]. Розглянуті вище матричні методи маркетингового планування у світовій практиці як правило використовуються багатогалузевими підприємствами для оцінки та планування стратегій портфельних інвестицій. Але якщо розглядати ППРЕЕ України, яке функціонує у одній галузі, та має більшість інвестицій порівняних за своїм характером до унікальних чи особливих, на нашу думку, можна констатувати можливість розгляду сукупності таких інвестиційних проектів як портфелю інвестицій. Тобто кожен окремий інвестиційний проект в енергетичній галузі можливо розглядати як окреме підприємство.

Запропонована модель «Ризик-Стратегія» являє собою матрицю з 9-ти секторів, розташовану у двовимірній системі координат відповідності ступеню ризику до ступеню ефективності інвестиційного проекту. По осі абцис розташовані види ризику, по осі ординат – нечітко-лінгвістичні значення, які можуть приймати ризики. На перетині кожної області формується стратегія поведінки суб'єкта господарювання в невизначених ризикованих умовах.

На рис. 1. представлені варіанти тактичних ризик-стратегій інвестиційної діяльності при різних видах та рівнях ризику.

Сутність представлених стратегій може бути сформульована наступним чином:

1. Відмова від проекту – немає ніякого сенсу в його реалізації;
2. Перенесення проекту – є сенс зачекати в реалізації проекту до змін зовнішнього чи внутрішнього становища на краще;
3. Скорочення обсягів фінансування – необхідно скоротити обсяги фінансування проекту для зменшення можливих втрат від реалізації проекту, та залучення акумульованих грошей у інші проекти;
4. Спільна відповідальність – приєднання програми реалізації проекту до програми реалізації проекту з більшою ефективністю чи рівного для зменшення ступеню ризику чи збільшення ефективності за рахунок перерозподілу відповідальності.

Ступінь ризику	В (ДВ)	Перенесення проекту (відмова від проекту)	Скорочення обсягів фінансування проекту (перенесення проекту)	Горизонтальна диверсифікація (скорочення обсягів фінансування проекту)
	С	Спільна відповідальність (скорочення обсягів фінансування проекту)	Конгломеративна диверсифікація	Траншове фінансування проекту (вдосконалення виробництва)
	Н(ДН)	Концентрична диверсифікація (моніторинг проекту)	Траншове фінансування проекту (моніторинг проекту)	Моніторинг проекту (впевнена реалізація проекту)
		Н(ДН)	С	В (ДВ)
		Ступінь ефективності		

Рис. 1 - Модель «Ризик-Стратегія»

5. Концентрична диверсифікація – залучення додаткових інвесторів, основна діяльність яких залежить від мети реалізації проекту;

6. Конгломеративна диверсифікація – розподіл відповідальності між учасниками інвестиційного проекту, тобто розширення проекту за межі початкової мети його реалізації;

7. Горизонтальна диверсифікація – розподіл відповідальності між усіма структурними ланками підприємства чи підприємств компаньйонів інвестора, тобто ;

8. Траншове фінансування проекту – фінансування проекту невеликими траншами для можливості більш чіткого контролю за реалізацією проекту на кожному його етапі;

9. Вдосконалення виробництва – поліпшення умов реалізації проекту за рахунок зменшення витрат на реалізацію чи страхування ризику;

10. Моніторинг проекту – реалізація проекту з проведенням моніторингу щодо можливих ризиків та їх усунення;

11. Впевнена реалізація проекту – безсумнівна реалізація вигідного проекту.

Усі наведені в матриці ризик-стратегії відображають різні підходи до реалізації інвестиційного проекту та пов'язані зі зміною стану одного чи декількох видів ризиків.

Для кожної вищенаведеної стратегії підґрунтям є наявність деякої особливості проекту (підприємства), її конкурентної переваги, яка встановлюється шляхом проведення аналізу середовища підприємства (зовнішнього та внутрішнього).

Як уже зазначалось, кожна ризик-стратегія інвестиційної діяльності не може бути реалізована без конкретних методів нейтралізації або мінімізації ризиків. Саме комплексними діями інвестор може зменшити ризик, але повністю його усунути важко.

Таким чином, у ході управління ризиком залежно від типу ризику, його не можна повністю уникнути але можна зменшити потенційно можливі втрати. Якщо внутрішні ризики можна зменшити та нейтралізувати за рахунок якісного менеджменту, то стосовно зовнішніх ризиків, які аналізуються в роботі, можна говорити тільки про мінімізацію їх наслідків за допомогою чіткого стратегічного планування.

Інвестиції мають свою структуру, отже, і управління ризиком при здійсненні інвестицій також має свою структуру і вихідні дані, як це вже було показано вище. Маючи такі складові, можна використовувати типові запрограмовані алгоритми вироблення рішень управління інвестиційним ризиком :

- традиційний інвестиційний ризик-менеджмент;
- системному ризик-менеджмент
- ситуаційному ризик-менеджмент
- соціально орієнтований ризик-менеджмент.

Як бачимо, кожний з цих варіантів ґрунтується на послідовній, методичній роботі саме управлінського складу інвестицій. Реалізація будь-якого із запропонованих алгоритмів залежить від характеру інвестиційного проекту, зовнішніх та внутрішніх умов, в яких реалізується даний проект, та завчасної стратегічної програми. Кожний з цих типових варіантів повинен ґрунтуватися на ризик-стратегії інвестиційного проекту, яка затверджується ще до початку його реалізації, і будь-який з цих варіантів не можна використовувати як універсальні правила дій під час виникнення ризик-проблеми. Завжди будь-які типові плани, стратегії та програми повинні бути адаптовані до конкретної ситуації, конкретного підприємства, конкретних інвестицій

Висновки

Таким чином, загальний механізм інвестиційної діяльності підприємств ППРЕЕ України повинен ґрунтуватись на детальному аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища. Підприємство має з'ясувати свої інвестиційні можливості та розробити набір інвестиційних стратегій. Важливим елементом реалізації інвестиційної стратегії виступає пошук джерел інвестування. Адже

не всі підприємства мають можливість самозабезпечувати інвестиційний процес, а в умовах, які склались в Україні (фінансова криза, відтік капіталу з країни), ця проблема набуває ще більшої актуальності. Щоб ефективно конкурувати на ринку інвестиційних ресурсів, необхідно пропонувати якомога ефективніші проекти та бути прозорими для інвесторів.

Список літератури: 1. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов. / Р. Брейли, С. Майерс. – М. : «Олимп-Бизнес», 2004. – 1008 с. ISBN 5-901028-67-8 2. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства. / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. - К. : Центр навчальної літератури, 2006.- 382 с. 3. Идрисов А.Б. Стратегическое планирование и анализ эффективности инвестиций. / А.Б. Идрисов, С.В. Картышев, А.В. Постников. – М. : Филин, 1996. – 652 с. 4. Кинев Ю.Ю. Оценка рисков финансово-хозяйственной деятельности предприятий на этапе принятия управленческого решения. / Ю.Ю. Кинев // Менеджмент в России и за рубежом. – 2000. - №5. – С. 11 – 14 5. Кныш М.И. Стратегическое планирование инвестиционной деятельности/ Кныш М.И., Перекаатов Б.А., Тютиков Ю.П. - СПб. : Изд.дом "Бизнес-Пресса", 1998. - 315 с. - ISBN 5-8110-004-9. 6. Нотовський П.В. Механізм стратегічного управління ризиками інвестиційної діяльності підприємств енергетичної галузі / П.В. Нотовський // Вісник Дніпропетровського національного університету. Економіка : проблеми теорії та практика. – Дніпропетровськ : ДНУ. – 2009. – № 251(II). – С. 306–314. 7. Хулей Г. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование [Текст] : учебное пособие / Грэм Хулей, Джон Сондерс, Найджел Пирси. - Днепропетровск : Баланс Бизнес Букс, 2005. - 800 с. ISBN 966-8644-16-6
УДК 658.5.012.3

Подано до редакції 17.02.2011

УДК 658.14:658.15

Н.М. ШМАТЬКО, ст. викл. УПА, Харків

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНКИ СКЛАДОВИХ ФІНАНСОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ГНУЧКОСТІ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У даній статті розглядається проблема оцінювання складових фінансового потенціалу гнучкості підприємства, наведено значення парних коефіцієнтів кореляції між показниками прибутковості машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р., стандартизовані дані за показниками прибутковості машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р. з використанням програми «Statistics», на основі стандартизованих даних запропонована матриця відстаней між показниками прибутковості машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р., розраховані значення парних коефіцієнтів кореляції між показниками ліквідності підприємства, запропоновані рекомендації щодо оцінки складових фінансового потенціалу гнучкості підприємства.

This gender assessment of the problem components of the financial potential flexibility of the firm provides value pair correlation coefficients between the profitability of machine-building enterprises of the Kharkov region in 2009, standardized data on indicators of profitability of machine-building enterprises of the Kharkov region in 2009 using the program «Statistics», in based on standardized data suggested matrix of distances between the profitability of machine-building enterprises of the Kharkov region in 2009, a calculated value pair correlation coefficients between indicators of liquidity, the proposed guidelines on the assessment of potential components of the financial flexibility of the enterprise.

Ключові слова: фінансовий потенціал гнучкості, оцінка потенціалу, еталонні значення.

Вступ. Фінансовий потенціал гнучкості підприємства, передбачає наявність фінансових можливостей для розвитку гнучкості підприємства. Для цього підприємство має, перш за все, демонструвати спроможність залучати інвестиційні ресурси, забезпечувати виробничі запаси, необхідні для створення виробничого потенціалу гнучкості, надійними джерелами фінансування, утримуючи при цьому ліквідність балансу. Таким чином, фінансовий потенціал гнучкості підприємства може бути охарактеризований такими параметрами:

- прибутковість діяльності підприємства;
- фінансова стійкість підприємства, його спроможність до залучення позикових коштів;
- забезпеченість виробничих запасів власними коштами;
- фінансоозброєність підприємства;
- ліквідність балансу підприємства.

Постановка завдання. В економічній науці доволі глибокого дослідження достала проблема управління фінансовим потенціалом підприємства [1; 2;]. Так, А. Е. Воронкова під потенціалом підприємства розуміє «сукупність виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей підприємства, що забезпечують йому стійкі, конкурентні позиції на ринку» [1, с. 105]. Н. І. Чухрай вважає, що потенціал підприємства – це сукупність показників чи факторів, що характеризують його силу, джерела, можливості, засоби, запаси, здатності, ресурси й численні інші виробничі резерви, що можуть бути використані у виробничій діяльності» [3, с. 32]. І. П. Отенко вважає, що потенціал підприємства відображає «як діалектичну єдність можливостей, так і процеси їхньої реалізації, відображає здібності працівників підприємства пізнавати й створювати можливості, інтегруючи в просторі й часі процеси трансформації всіх видів ресурсів для виробництва матеріальних благ і послуг» [4, с. 11].

Методологія. Метою статті є аналіз проблеми оцінювання складових фінансового потенціалу гнучкості підприємства, для досягнення поставленої мети передбачається послідовне вирішення таких задач: проаналізувати наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених з питань оцінки фінансового потенціалу гнучкості підприємства, виявити недоліки та розрахувати матрицю відстаней між показниками прибутковості машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р., розрахувати значення парних коефіцієнтів кореляції між показниками ліквідності

підприємства, а також запропонувати рекомендації щодо оцінки складових фінансового потенціалу гнучкості підприємства.

Результати дослідження. Прибутковість діяльності підприємства є важливою характеристикою фінансового потенціалу його гнучкості, тому що основним джерелом залучення інвестиційних ресурсів українських підприємств є саме прибуток й амортизаційні відрахування: так, за даними Державного комітету статистики України, частка власних коштів підприємств та організацій у капітальних інвестиціях склала в 2009 р. 66,1%, а за 9 місяців 2010 р. – 62,7% [0; 6]. Для забезпечення можливості співставлення прибутковості різних підприємств вона має бути виражена у відносній формі, тобто у вигляді показників рентабельності. Але в сучасній економічній науці виділяють кілька основних показників рентабельності [70; 8]:

- рентабельність продукції;
- рентабельність продажів;
- рентабельність активів;
- рентабельність власного капіталу.

У такому випадку доцільно застосувати процедуру уточнення складу показників оцінки потенціалу гнучкості підприємства. Але, на нашу думку, у будь-якому разі не слід до складу показників прибутковості включати показник рентабельності власного капіталу в силу його суперечливості. Адже при наявності у складі власного капіталу підприємства непокритих збитків минулих періодів (така ситуація характерна для значної частини українських підприємств) його розмір може бути суттєво знижений, що у свою чергу призводить до завищення значення показника рентабельності власного капіталу.

Значення парних коефіцієнтів кореляції між трьома іншими показниками прибутковості, розраховані за даними машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р., наведені у табл. 1.

Таблиця 1 – Значення парних коефіцієнтів кореляції між показниками прибутковості машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р.

Показники прибутковості	Рентабельність продукції за валовим прибутком	Рентабельність продажів за чистим прибутком	Рентабельність активів
Рентабельність продажів за валовим прибутком	1	0,68	0,76
Рентабельність продажів за чистим прибутком	0,68	1	0,79
Рентабельність активів	0,76	0,79	1

Як свідчить табл. 1, зв'язок між показниками прибутковості досліджених підприємств доволі сильний, а отже, необхідно обрати один з трьох

показників. Для цього спочатку дані за показниками стандартизуються з використанням програми «Statistics» (табл. 2).

Таблиця 2 – Стандартизовані дані за показниками прибутковості машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р.

Підприємство	Рентабельність продукції за валовим прибутком	Рентабельність продажів за чистим прибутком	Рентабельність активів
Турбоатом ВАТ	152	103	102,67
Харківський підшипниковий завод ВАТ	68	67	89,32
Світло Шахтаря Харківський машинобудівний завод ВАТ	122	87	113,08
Завод ім. Фрунзе ВАТ	30	57	90,24
Харківський тракторний завод ім С. Орджонікідзе ВАТ	-130	-174	-111,95
Лозівський ковальсько-механічний завод ЗАТ	-5	-44	-86,62
РОСС ВАТ	15	51	48,51
Автрамат ВАТ	45	60	67,76
Харківський верстатобудівний завод ВАТ	-68	-177	-111,95
Потенціал завод ВАТ	-126	-112	-148,24
Форез ВАТ	30	51	32,85
Харківський завод штамів та пресформ ВАТ	-46	44	25,85
Гідропривід Харківський завод ВАТ	-63	44	20,51
Електромаш завод ВАТ	37	103	35,80
Куп'янський машинобудівний завод ВАТ	-138	-99	-25,82
Лозівський авторемонтний завод ВАТ	68	34	-4,64
Індекс завод ВАТ	-52	12	-47
Укрелектромаш Харківський електротехнічний завод ВАТ	-17	5	-106,98
Коннектор ВАТ	77	38	8,99
Електромашина ВАТ	77	70	66
Трансв'язок Харківський електротехнічний завод ВАТ	77	47	25,11
Система науково-виробниче підприємство ВАТ	-46	47	20,42
Теплоавтомат науково-виробниче товариство ВАТ	142	-11	-54,20
Точприлад ВАТ	-182	-11	-79,71
Точмедприлад Харківський завод ВАТ	-35	44	20,14
Мереф'янський механічний завод ВАТ	-169	-177	-189,14
Хдап ВАТ	-73	-275	-101,54
Вовчанський агрегатний завод ВАТ	209	116	300,07

На основі стандартизованих даних з використанням програми «Statistics» розраховуються відстані між показниками (табл. 3).

Таким чином, за критерієм мінімуму суми відстаней до складу показників оцінки рівня гнучкості підприємства доцільно включити рентабельність активів.

Еталонним є найбільше значення рентабельності активів серед машинобудівних підприємств Харківської області у 2009 р. (30,41%).

Таблиця 3 - Матриця відстаней між показниками прибутковості машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р.

Показники прибутковості	Рентабельність продукції за валовим прибутком	Рентабельність продажів за чистим прибутком	Рентабельність активів
Рентабельність продажів за валовим прибутком	0,00	4,16	3,59
Рентабельність продажів за чистим прибутком	4,16	0,00	3,40
Рентабельність активів	3,59	3,40	0,00
Сума відстаней	7,75	7,56	6,99

Наступним параметром фінансового потенціалу гнучкості підприємства є його фінансова стійкість, яка відображає наявність ресурсів для підтримання діяльності підприємства у довгостроковій перспективі, у тому числі реалізації програм з розвитку гнучкості, а також, непрямо – його спроможність до залучення позикових коштів. На нашу думку, найбільш адекватним і зручним для оцінки фінансової стійкості як запоруки гнучкості підприємства є показник частки власного капіталу в активах підприємства, адже відображає, якою мірою підприємство є фінансово незалежним і якою мірою вже вичерпано можливості щодо залучення позикового капіталу. Еталонним значенням показника є 1, тому що в такому разі підприємство є абсолютно незалежним від позикового капіталу.

Іншим аспектом вимірювання фінансового потенціалу гнучкості підприємства є забезпеченість виробничих запасів власними коштами. Якщо забезпеченість виробництва запасами, тобто наявність запасів є одним з параметрів виробничого потенціалу гнучкості, то важливо розуміти, наскільки стабільною є така забезпеченість. Вимірником виступає коефіцієнт забезпеченості виробничих запасів власними коштами. Еталонним значенням показника є 1.

Цікавою є думка А. Е. Воронкової про включення до складу характеристик потенціалу підприємства фінансоозброєності, яка розраховується як відношення суми оборотних коштів, нарахованого зносу та інвестиційних накопичень до чисельності працюючих [9, с. 162]. На нашу думку, цей параметр характеризує також і фінансовий потенціал гнучкості підприємства, тому що відображає наявність фінансових ресурсів (або інвестиційну активність) підприємства не в абсолютному вимірі, а відносно масштабів його діяльності (одним з вимірників яких є чисельність працюючих), що є достатньо зручним для порівняння окремих підприємств. Вважаємо за доцільне оцінювати фінансоозброєність не одним показником, а в двох аспектах: наявність фінансових ресурсів (обігових коштів) підприємства і його інвестиційна активність. Відповідно показниками для вимірювання фінансоозброєності будуть відношення обігових коштів підприємства до чисельності персоналу та відношення інвестиційних витрат

підприємства до чисельності персоналу. Останній показник доцільно брати за 3 роки в силу довготерміновості інвестиційних проектів підприємств і нерівномірності розподілу інвестицій у часі.

Еталонними значеннями для кожного з показників є найвищі значення за галузевими підприємствами регіону, а саме: 440,93 тис. грн./чол. для обігових коштів і 180,99 грн./чол. для фінансових ресурсів.

Останнім параметром фінансового потенціалу гнучкості підприємства є ліквідність, що відображає спроможність підприємства маневрувати фінансовими ресурсами в короткостроковому періоді. Традиційно ліквідність підприємства вимірюється трьома основними коефіцієнтами:

- коефіцієнт покриття;
- коефіцієнт швидкої ліквідності;
- коефіцієнт абсолютної ліквідності.

При цьому ми схильні погодитися з В. Галасюком у тому, що коефіцієнт абсолютної ліквідності є «моментним» показником і не в змозі відображати актуальну (з точки зору моменту складання й моменту подання, а тим більше – аналізу звітності) інформацію, особливо з точки зору аналізу потенціалу гнучкості підприємства як довгострокової категорії.

Для визначення того, які з двох інших показників будуть включені до системи показників оцінки фінансового потенціалу гнучкості підприємства, доцільно використати процедуру уточнення складу показників оцінки потенціалу гнучкості підприємства.

Значення парних коефіцієнтів кореляції між показниками ліквідності підприємства, розраховані за даними машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р., наведені у табл. 4

Таблиця 4 - Значення парних коефіцієнтів кореляції між показниками ліквідності машинобудівних підприємств Харківської області за 2009 р.

Показники ліквідності підприємства	Коефіцієнт покриття	Коефіцієнт швидкої ліквідності
Коефіцієнт покриття	1	0,65
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,65	1

Як свідчить табл. 4, зв'язок між показниками ліквідності досліджених підприємств можна вважати недостатньо сильним, а отже, обидва вони мають бути включені до системи показників оцінювання фінансового потенціалу гнучкості підприємства. Еталонними мають бути нормативні значення відповідних коефіцієнтів згідно законодавчо затверджених методик їх розрахунку.

Висновки. Отже, для оцінки потенціалу гнучкості машинобудівного підприємства ми пропонуємо рекомендації щодо оцінки складових фінансового потенціалу гнучкості підприємства, які викладено в табл. 5.

Таблиця 5 - Рекомендації щодо оцінки складових фінансового потенціалу гнучкості підприємства

Складові потенціалу	Показники оцінки	Формула для розрахунку показника	Характер впливу на потенціал гнучкості	Еталонне значення
Прибутковість діяльності підприємства	Рентабельність активів	(Чистий прибуток) / (Підсумок балансу) * 100%	Стимулятор	30,41%
Фінансова стійкість підприємства	Частка власного капіталу в активах підприємства	(Власний капітал) / (Підсумок балансу)	Стимулятор	1
Забезпеченість виробничих запасів власними коштами	Коефіцієнт забезпеченості виробничих запасів власними коштами	(Власний капітал) – (Необоротні активи) / ((Виробничі запаси)	Стимулятор	1
Фінансоозброєність підприємства	Відношення обігових коштів підприємства до чисельності персоналу	(Обігові кошти) / (Середньоспискова чисельність персоналу)	Стимулятор	440,93 тис. грн./чол.
	Відношення інвестиційних ресурсів підприємства до чисельності персоналу	(Інвестиції за 3 роки) / (Середньоспискова чисельність персоналу)	Стимулятор	180,99 тис. грн./чол.
Ліквідність підприємства	Коефіцієнт покриття	(Поточні активи) / (Поточні зобов'язання)	Стимулятор	1,5
	Коефіцієнт швидкої ліквідності	((Поточні активи) – (Запаси)) / (Поточні зобов'язання)	Стимулятор	0,8

Список літератури: 1. Глаголев С. Н. Формирование экономического механизма гибкого развития промышленного предприятия: Автореф. дис. канд. экон. наук: 08.00.05. – Экономика и управление народным хозяйством: экономика, организация и управление предприятиями, отраслями, комплексами – промышленность. – Белгород, 2002. – 180 с. 2. Ожегов С. И. Словарь русского языка: Ок. 57000 слов / Под ред. докт. филол. наук, проф. Н. Ю. Шведовой. – 14-е изд., стереотип. – М.: Рус. яз., 1982. – 816 с. 3. Duening T. N. / Essentials of business process outsourcing / Thomas N. Duening, Rick L. Click. – Hoboken, New Jersey : John Wiley & Sons, 2005. – 230 (X) p. – (Essentials series). 4. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства : [наукове видання] / І. П. Отенко, Л. М. Малярець, Г. А. Іващенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с. 5. Капітальні інвестиції за 2009 рік : Експрес-випуск № 83 від 14.04.2010 р. [Електронне видання] / Дердавний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 6. Капітальні інвестиції за січень–вересень 2010 року : Експрес-випуск № 263 від 15.11.2010 р. [Електронне видання] / Державний комітет статистики України. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>. 7. Бланк И. А. Финансовый менеджмент / И. А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К. : Эльга, Ника-Центр, 2004. – 656 с. 8. Брег С. Настольная книга финансового директора / Стивен М. Брег; [пер. с англ.]. – 2-е изд., испр. и доп. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 536 с. 9. Воронкова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация : Монография / А. Э. Воронкова. – Луганск : Изд-во Восточно-украинского национального университета, 2000. – 315 с.

Подано до редакції 17.02.2011

В.І. БОРЗЕНКО, к.т.н., доц., НТУ «ХПІ», Харків

Т.В. П'ЯТАК, к.т.н., доц., НТУ «ХПІ», Харків

О.О. ДЕМЬОХІНА, доц., НТУ «ХПІ», Харків

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОЦЕСІВ УПРАВЛІННЯ ОБОРОТНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі приведена математична модель управління оборотним капіталом підприємства, що дозволяє сформулювати оптимальну величину елементів оборотних коштів для здійснення виробничого процесу

In article is brought mathematical model of management current capitals enterprises, allowing form optimum value of the circulating assets for realization of the production process

Ключові слова: активи, оборотний капітал, оптимізація, моделювання, запаси, незавершене виробництво, готова продукція, дебіторська заборгованість

Вступ. Світова економічна криза з усією гостротою поставила перед підприємствами проблему виживання та адаптації до нових господарських умов функціонування. Мінімізація витрат і оптимізація зв'язків з зовнішнім середовищем, саме той напрямок діяльності, що дає можливість визначити основні причини успіхів і невдач усіх виробничо-комерційних операцій. В остаточному підсумку, раціональне використання оборотних коштів в умовах їхнього хронічного дефіциту є одним із пріоритетних напрямків діяльності підприємства в даний час. Таким чином, удосконалювання механізму управління оборотними коштами підприємства є одним з головних чинників підвищення економічної ефективності виробництва на сучасному етапі.

Постановка задачі. В умовах конкуренції досягти поставленої мети можна тільки спираючись на досягнуті теоретичні і методологічні розробки в області управління оборотним капіталом. Наукова постановка і розробка окремих сторін досліджуваної проблеми знайшла своє відображення в роботах вітчизняних і закордонних вчених-економістів

Значний внесок у розробку проблем управління оборотним капіталом внесли економісти А.І. Алтухов, СБ. Барнгольц, А.М. Бирман, О.В. Єфімова, В.В. Ковальов, М.Н. Крейнина, Н.Н. Пилипенко, В.Л. Перламутрів, К.А. Раицкий, Л.А. Ротштейн, Р.С. Сайфулин, А.Д. Шеремет, А.А. Шутьков і ін. Особливості управління оборотним капіталом організацій в агропромисловому виробництві розглядаються в роботах А.Н. Лебедева, Л.П. Наговициной, А.В. Ткача, Л.П. Федорової, А.М. Фридмана, Н.Г. Чуба. Значну

кількість робіт цій темі присвятили закордонні економісти Ю.Ф. Бригхем, Э. Джонс, Б. Коласс, Дж. Сигел, Дж. К. Шим і ін.

Незважаючи на наявність значного числа глибоких і докладних праць вітчизняних і закордонних економістів із проблем теорії і практики управління, ступінь їхньої наукової розробки не можна визнати вичерпною. Розвиток ринкових відносин, науково-технічний прогрес обумовлюють виникнення нових і трансформацію існуючих проблем, що вимагають дослідження. Формування стратегічного підходу до управління оборотним капіталом є одним з важливих аспектів, який повинен ґрунтуватися на прогнозуванні економічних показників, як в цілому підприємства, так і окремих процесів. Це може бути досягнуто за рахунок наявності адекватної моделі управління оборотним капіталом, яка дозволяє визначити і дослідити ряд стратегічних альтернатив при виборі управлінського рішення.

Метою дослідження є моделювання процесів управління оборотним капіталом підприємства на базі факторного аналізу та розробка практичних рекомендацій щодо ефективного управління оборотними активами й забезпечення конкурентоспроможності підприємства в сучасних умовах.

Методологія. В ході дослідження були використані методи дисконтування, структурного й порівняльного аналізу та математичного моделювання, що дозволили оптимізувати величину окремих елементів оборотних активів підприємства.

Результати дослідження. Оборотні кошти є однією зі складових частин майна підприємства. Елементами оборотних коштів є: сировина; основні матеріали і покупні напівфабрикати; допоміжні матеріали; паливо і пальне; тара і тарні матеріали; запчастини для ремонту; інструменти; незавершене виробництво і напівфабрикати власного виготовлення; витрати майбутніх періодів; готова продукція; відвантажені товари; грошові кошти; дебітори та інші. Під структурою оборотних коштів розуміється співвідношення між елементами в загальній сумі оборотних коштів. Стан і ефективність їхнього використання – це одна з основних умов успішної діяльності підприємства. Важливим принципом організації оборотних коштів є забезпечення їхнього збереження, раціонального використання і прискорення оборотності.

Склад і структура оборотних коштів неоднакові в різних галузях економіки. Вони визначаються багатьма факторами виробничого, економічного й організаційного порядку. Так, для промислових підприємств характерною рисою є те, що велику частину в оборотних коштах займають запаси товарно-матеріальних цінностей і дебіторська заборгованість. Формування оптимальної структури оборотних коштів в залежності від впливу зовнішніх факторів може забезпечити успішну діяльність підприємства та мінімізувати витрати на виробництво продукції.

Складність проблеми вимагає комплексного підходу при її рішенні з використанням системного підходу, що припускає:

1. Представлення досліджуваного об'єкта як системи, з визначенням цілей і умов її функціонування та зовнішніх чинників.
2. Розробку системи аналітичних і синтетичних показників її оцінки.
3. Схематичне представлення структури системи.
4. Проведення класифікації факторів і показників, визначення взаємозв'язків між ними.

Комплексний підхід до аналізу оборотних коштів визначається необхідністю вивчення всіх їхніх складових частин і властивостей. Особливе місце в системі аналізу оборотних коштів підприємства займають вивчення їхнього поточного стану а також показників інтенсивності й ефективності використання і моделювання циклу обігу коштів. Цей підхід припускає аналіз факторів обертання запасів, що впливають на зміну періоду, оптимізація витрат при виготовленні продукції, періоду обороту (інкасації) дебіторської заборгованості, періоду обороту (відстрочки) кредиторської заборгованості, фінансового циклу.

Оптимізація кожного елемента оборотних коштів, розглянутого як частину системи дає можливість сформулювати комплексний підхід до управління оборотним капіталом. Комплексний підхід ґрунтується на моделюванні кожного елемента оборотних коштів:

1. Запаси включають: сировину, основні матеріали і покупні напівфабрикати, допоміжні матеріали, паливо і пальне; тару і тарні матеріали; запчастини для ремонту; інструменти, тощо. Якщо період збереження виробничих запасів сировини і матеріалів збільшується при незмінному обсязі виробництва, це говорить про перенагромадження запасів, тобто про створення наднормативних запасів. Це у свою чергу веде до відтоку коштів:

- через збільшення витрат на збереження, пов'язаних зі страхуванням майна і переміщенням товарно-матеріальних цінностей;
- через старіння, псування і розкрадання товарно-матеріальних цінностей;
- через збільшення суми податків, що сплачуються;
- через відволікання коштів з обороту.

Пропонується оптимальну величину запасів формувати за допомогою моделі, що враховує сукупність параметрів:

$$З_{тр} + Ц \times N = N \times (N/M - 1) \times N / (2M) + \sum (N/M - 1 - j) \times 1 / (1 + in)^j$$

де $З_{тр}$ – витрати на транспортування одиниці матеріальних ресурсів;

$Ц$ – ціна одиниці ресурсу;

N – величина партії;

M – нормативна партія (визначена умовами виробництва);

N – норматив витрат на зберігання;

j – інтервал зберігання;

i_n – ставка дисконту.

Використовуючи наведену модель, що включає показники конкретного підприємства та сукупність показників зовнішнього середовища, методом послідовних наближень визначається величина оптимальних запасів матеріальних ресурсів. Оптимальна величина запасу визначається за умови мінімальної потреби оборотних коштів.

2. Оптимізація витрат на незавершене виробництво при виготовленні продукції визначається в залежності від потужності виробництва та потреби в готовій продукції.

$$N_{н.в.} = f(M, N_z),$$

де $N_{н.в.}$ – незавершене виробництво;

M – виробнича потужність;

N_z – величина замовлення.

При циклічному виготовленні продукції незавершене виробництво визначається в залежності від тривалості виробничого циклу, витрат на зберігання продукції.

$$N_{н.в.} = f(M, N_z, V_{зб}, t_{вц}),$$

де $V_{зб}$ – витрати на зберігання продукції;

$t_{вц}$ – тривалість виробничого циклу.

3. Період збереження готової продукції визначається в залежності від умов виробництва та умов споживання (відвантаження споживачам).

$$Z_{втр} = \sum (N_{вир} - N_{від}) \times C_p / (1 + i_n)^j$$

де $Z_{втр}$ – втрачений прибуток;

C_p – ціна одиниці продукції;

$N_{вир}$ – величина партії виготовленої продукції;

$N_{від}$ – величина партії відвантаженої продукції;

j – інтервал зберігання;

i_n – ставка дисконту

4. Період обороту (погашення) дебіторської заборгованості – це середній період часу, необхідний для перетворення дебіторської заборгованості в готівку, тобто для одержання грошей від продажу. Для скорочення періоду погашення дебіторської заборгованості необхідно застосовувати наступні способи управління нею:

— контроль за станом розрахунків з покупцями по прострочених заборгованостях. Наявність простроченої заборгованості і її збільшення сповільнює оборотність засобів, а в умовах інфляції приводить до втрати коштів;

— диверсифікованість ризику несплати, тобто орієнтація по можливості на більше число покупців, щоб зменшити ризик несплати одним або декількома великими покупцями;

- надання знижок при достроковій оплаті (спонтанне фінансування);
- контроль за співвідношенням дебіторської і кредиторської заборгованості.

Комплексна методика економічного аналізу оборотних коштів дозволяє дати реальну оцінку величини, структури, динаміки оборотних коштів, виявити причини і фактори, що впливають на їхні зміни.

Висновки. В роботі визначено фактори, що суттєво впливають на величину оборотного капіталу підприємства та запропоновано модель для вибору альтернативних варіантів функціональних стратегій управління оборотним капіталом. Практична значимість результатів полягає в можливості використання розробленого підходу при формуванні і реалізації стратегії управління оборотним капіталом на підприємствах. Запропоновані підходи дозволяють приймати стратегічні рішення, найбільш адекватні зовнішнім і внутрішнім умовам функціонування підприємства в області управління оборотним капіталом.

Список літератури: 1. *Ефимова О. В.* Анализ оборотных активов организации. // Бухгалтерский учет – 2000. - №10 – с.47-53. 2. *Бланк И.А.* Основы финансового менеджмента - Т.1 – 592 с., т.2 – 512 с., 1999

Подано до редакції 17.02.2011

УДК 331

Н.С. КЛУНКО, к.э.н., ст. викладач, ПВНЗ «ХСЕІ», Харків
М.В. РЕТА, к.э.н., доц., НТУ «ХПИ», Харків

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ПОКАЗНИКІВ ЛОГІСТИЧНОГО УПРАВЛІННЯ ПОТОКОВИМИ ПРОЦЕСАМИ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті розглядається проблема логістичного управління потоковими процесами фармацевтичного підприємства, запропонована система показників, що дають можливість оцінити ефективність управління матеріальними потоковими процесами у фармацевтичній промисловості.

In this article examines the problem of logistic management by the stream processes in pharmaceutical industry from the economic point of view. An author offers the system of indexes which enable to estimate efficiency of management financial stream processes in pharmaceutical industry.

Ключові слова: логістика, поточковий процес, управління, ефективність, система показників.

Вступ У сучасних динамічних умовах розвитку фармацевтичного ринку активізуються господарські зв'язки між підприємствами фармацевтичної галузі, постачальниками, дистриб'юторами та ін. Отже, на перше місце виходять проблеми ефективного управління підприємством та його окремими господарськими операціями. Досить широкого використання останнім часом набуло використання логістичного підходу в управлінні. На відміну від традиційного підходу, коли об'єктом управління виступає продукт, логістичний підхід в якості об'єкту управління розглядає процес у формі потоку (матеріального, інформаційного, фінансового і т.п.)

Проблеми використання логістичного підходу в управлінні розглядалися в роботах вітчизняних та закордонних вчених, таких як Є.А. Голіков, М.П. Гордон, В.Є. Ніколайчук, В.Г. Кузнецов, В.М. Пурлік, І.Г.Смірнов, А.В.Фоменко, Э.Мате, Д.Тіксє та ін. Існує також ряд робіт, присвячених специфічним аспектам розвитку логістики у фармацевтичній галузі, наприклад, цю тему розглядали Б.П. Громовик, М.А. Окландер, О.В. Посилкіна, В.А. Белошапка, Г.І. Брітченко, А.В. Бурсаков та ін., проте розробка системи показників що характеризують ефективності управління логістичними поточковими процесами залишається не достатньо розробленою проблемою.

Постановка задачі. Таким чином, для розробки системи показників оптимізації взаємодіючих поточкових процесів фармацевтичного підприємства представляється необхідним на першому етапі провести аналіз і систематизацію існуючих показників, що дозволить побудувати систему показників, яка врахує взаємодію поточкових процесів і стане основою методики оцінки ефективності логістичного управління.

Методологія. Теоретичною та методологічною основою дослідження стала методологія наукового пізнання, положення теорії систем, теорії організацій, сучасні управлінські теорії. При написанні статті використані такі методи: спостереження, порівняння, аналізу та синтезу.

Результати дослідження. Проаналізуємо точки зору фахівців з питання, щодо систематизації показників логістичного управління.

В економічній літературі висуваються різні критерії діяльності фармацевтичного підприємства. Серед них: максимізація поточного прибутку, довгострокова максимізація прибутку, обмеження прибутку (підтримка контрольного рівня прибутку), максимізація доходів від продажів і ін. Значний внесок в аналіз систем показників і критеріїв управління

потоківими процесами, на наш погляд, внесли автори робіт [4, 7, 8], які розглядають особливості логістичного підходу саме до фармацевтичного виробництва. Однак, при систематизації показників логістичного управління потоківими процесами поряд з роботами даних авторів необхідно, на нашу думку, застосувати і результати, наведені у роботах інших авторів [1, 2, 5, 6].

Історично одним з перших критеріїв діяльності підприємств у ринкових умовах став критерій максимізації прибутку. Разом з тим, реальні можливості максимізації прибутку як стратегічної мети і основного критерію діяльності фармацевтичного підприємства були обмежені витратами виробництва і попитом на продукцію, що виробляється [6].

Згодом з'явилися інші теорії, що заміняли максимізацію прибутку як критерій оптимізації управління діяльністю підприємств обмеженням. Автори цих теорій доводили, що великі промислові підприємства, як правило, мають задовільний прибуток, після отримання достатнього прибутку підприємства, найчастіше, приступають до вирішення інших завдань або ж прагнуть досягти декількох потенційно суперечливих цілей, що включають достатній прибуток [3].

Критерію максимізації прибутку виступив альтернативою і критерій довгострокової максимізації прибутку. Відповідно до нього, ключовим для промислових підприємств є питання: чи стала довгострокова максимізація результатом дій, що переслідують інші цілі, або вона первинна сама по собі. Якщо мета довгострокової максимізації прибутку первинна сама по собі, то управління діяльністю промислових підприємств являє собою надзвичайно складну задачу і повинно обов'язково враховувати високу мінливість середовища [2]. В результаті цього всі теоретичні моделі управління комерційною діяльністю підприємства розраховані на стратегічні перспективи, у меншому ступені враховують цілі поточного, оперативного управління.

Ще одним критерієм управління діяльністю підприємств, пропонуваним спеціальною літературою, є максимізація доходу від продажів. Він припускає, що промисловим підприємством максимізується весь короткостроковий дохід. Як слідство, дані про продажі є індикатором стану промислового підприємства. Разом з тим, небезпека розглянутого критерію полягає в тому, що замість максимізації короткострокових доходів від реалізації керівники можуть віддати перевагу довгостроковій максимізації росту розмірів підприємства, оскільки їм вигідніше бути членами швидкозростаючої організації [5].

Отже, розгляд основних існуючих у спеціальній літературі критеріїв управління діяльністю промислових підприємств показує, що, незважаючи на

їхнє розходження, загальним для всіх критеріїв є вимога одержання прибутку. Разом з тим, прагнення до підвищення прибутку орієнтує бізнес тільки на короткострокові цілі, приводить до неефективного використання інвестицій і інформаційних активів. Зупинимось на даному твердженні докладніше.

По-перше, прибуток не є цілком і повністю однозначною величиною. Він багато в чому залежить від способів вирахування [6]. Застосування різних, але рівною мірою прийнятних методик бухгалтерського обліку приводить до різних величин доходів. Найбільш показовим прикладом даного затвердження є різні способи розрахунку собівартості реалізованої продукції, різні методи нарахування амортизації основних засобів і т.п.

По-друге, проблема з урахуванням доходів багато в чому, на нашу думку, пов'язана з тим, що, на відміну від грошових потоків, у них не враховуються інвестиції. Зростаюче підприємство вкладає кошти в збільшення основного і оборотного капіталу. Тому воно може одночасно мати як позитивні доходи, так і перевитрачати кошти. З другого боку, з величини прибутку віднімаються амортизаційні відрахування, хоча ніяких витрат при цьому не виникає. Тому у зрілого підприємства, фонди якого амортизовані не до кінця, величина прибутку стосовно грошових потоків звичайно є заниженою.

По-третє, у доходах, як правило, не враховується зміна вартості грошей у часі, а виходить, навіть стабільне зростання надходжень може привести до зниження доходів. Відомо, що економічна ефективність будь-якого вкладення коштів є дисконтованою величиною прогнозованих грошових потоків. Тому вартість підприємства буде зростати тільки в тому випадку, якщо воно забезпечує прибутковість нових інвестицій, що перевищує закладену в процедурі дисконтування вартість капіталу.

По-четверте, з погляду стратегії підприємства орієнтація на прибуток обмежує горизонт управління. Підвищення доходів з легкістю маскує падіння вартості компанії, тому що в них не враховуються наслідки майбутніх дій. Наприклад, при скороченні витрат на просування фармацевтичної продукції підприємства доходи істотно зростають, а прибуток у найближчій перспективі збільшується. Однак надалі це може негативно позначитися на частці ринку підприємства і його майбутніх доходів.

І навпаки, багато дій, спрямованих на зниження короткострокових прибутків (інвестиції в бренди і т. ін.), можуть позитивно відбитися на довгострокових грошових потоках. Як слідство, прагнення до підвищення короткострокової прибутковості найчастіше призводить до відмови від стратегій, спрямованих на реальний розвиток підприємства. Тому на

практиці досить поширені ситуації, коли промислові підприємства з високими значеннями фактичного прибутку і рентабельності економічно нестійкі і можуть виявитися неплатоспроможними.

В умовах розвинутої ринкової економіки для оцінки економічної ефективності діяльності промислових підприємств часто використовують показники чистого прибутку і рівня рентабельності вкладеного капіталу. Ці показники узагальнено характеризують економічний стан підприємства. Однак, незважаючи на високу інформативність, вони не можуть претендувати на вичерпну характеристику результативності процесу управління, тому що характеризують досягнутий або очікуваний кінцевий результат ділового процесу, але не відображають його динаміку.

У спеціальних публікаціях виділяють три основних способи побудови показників ефективності діяльності промислових підприємств. Перший - пов'язаний з відношенням узагальнюючого показника результатів господарської діяльності промислового підприємства до витрат (ресурсів). Другий спосіб пов'язаний з використанням системи показників, у яку звичайно включають фондівддачу, норму прибутку, витрати на гривню продукції, матеріалоємність тощо. А третій спосіб пов'язаний з побудовою узагальнюючого синтетичного показника ефективності – динамічного нормативу [3].

Автори роботи [1] вважають, що ефективність будь-якого потоку визначається такими показниками: по-перше, потужністю потоку за певний період, на який укладається контракт між контрагентами поставок; по-друге, якістю поставок при дотриманні даної потужності, що вимірюється ступенем відхилення фактичних параметрів поставок від передбачених договорами наслідків для клієнтів; по-третє, вартістю потоку у вигляді витрат на здійснення матеріальних, товарних або транспортних операцій певної потужності і якості [2].

У роботі [6] автори дотримуються загальноприйнятої методики оцінки економічної ефективності як співвідношення результату з витратами. На їхню думку, основні методичні труднощі представляє визначення результату матеріального потоку, оскільки він важко піддається кількісній оцінці. Незважаючи на те, що потік готової продукції на ринок можна оцінити вииторгом від продажів до вхідного матеріального потоку така оцінка навряд чи застосовна.

Завдання оцінки ефективності управління сукупністю матеріального, фінансового і інформаційного потоків частково вирішуються в рамках моделі оцінки управління логістичними витратами, запропонованої вченими у сфері логістики в роботі [5]. Структура витрат у даній моделі розглядається через центри логістичної діяльності. Під ними розуміються

логістичні процеси, що складаються з операцій, які, у свою чергу, підрозділяються на кінцеве число функцій і процедур.

Автор роботи [4] запропонував відмовитися від використання показника собівартості, замінивши його системою так званих «глобальних операційних критеріїв». До складу даної системи увійшли наступні показники: швидкість генерації маржинального доходу, операційні витрати і середній за період рівень зв'язаного капіталу.

Розглянуті підходи належать до перших двох способів виміру ефективності. Разом з тим, взаємодія поточкових процесів, як ми вже зазначали, вимагає системної оцінки. Об'єднання різноякісних і, тому, важко вимірюваних показників, які у сукупності комплексно характеризують поточкові процеси, в інтегральний показник є досить складним завданням.

Зазначимо, що в теорії і практиці використовуються різні способи узагальнення неоднорідних показників. Одним з таких способів узагальнення є ранжирування показників за темпами росту. Можна побудувати такий їх порядок, який здатний відбити вимоги до кращого режиму і виступити в ролі еталона – так названого динамічного нормативу.

Динамічний норматив являє собою систему показників, упорядкованих за темпами росту так, що підтримка даного порядку протягом тривалого інтервалу часу забезпечує найвищу ефективність функціонування системи. Він формується, по-перше, виходячи з логістичної моделі управління промисловим підприємством; по-друге, шляхом формулювання цільових настанов, що виражають попарним упорядкуванням показників; а, по-третє, на основі систематизації аналітичних коефіцієнтів [3].

Отже, результати аналізу показників, пропонованих різними авторами для характеристики управління поточковими процесами промислових підприємств, дозволяють запропонувати їхню класифікацію, що характеризує різні підходи до управління матеріальними поточковими процесами (рис.1). У її основу покладені наступні основні групи показників управління матеріальними поточковими процесами промислових підприємств, які різні як за своєю природою, так і за використовуваними критеріями оцінки: інтегральні (економічні), диференціальні, торгово-технологічні (складські), транспортні і системні.

Усередині кожної групи зібрані відповідні (родинні) показники, які можуть використовуватися для оцінки ефективності управління, як у комплексі, так і незалежно один від одного. Це дає можливість найбільш повної, системної оцінки ефективності управління логістичними поточковими процесами комерційної діяльності промислового підприємства.

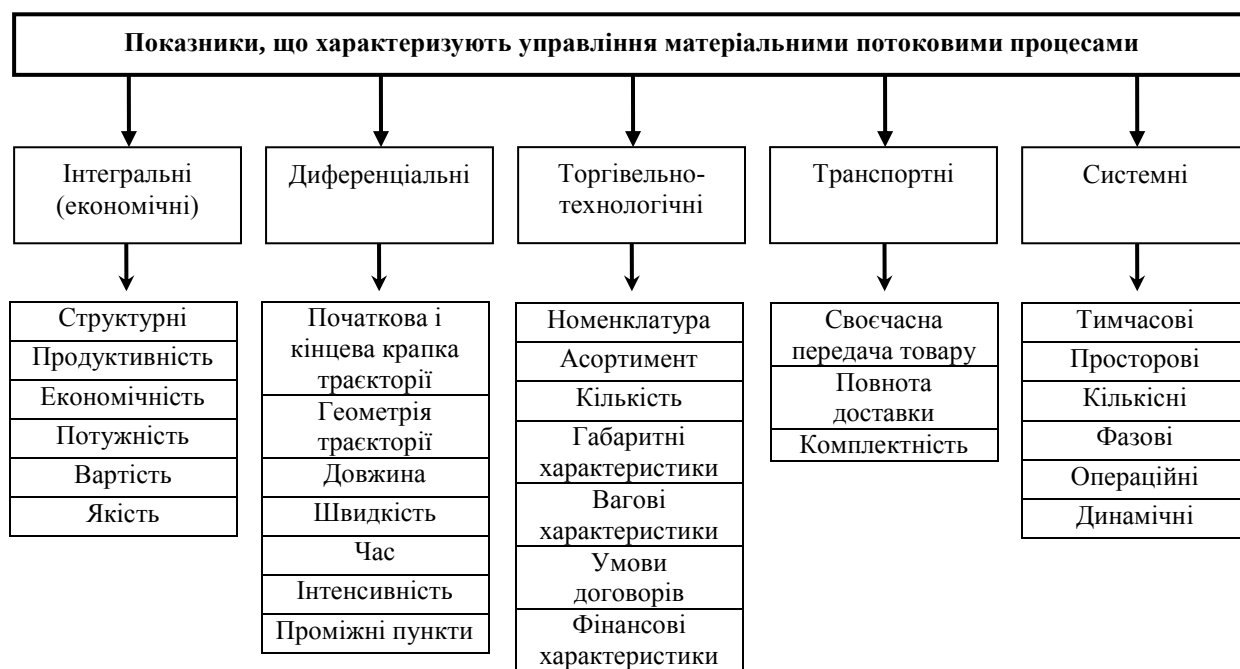


Рис. 1 - Система показників управління матеріальними поточковими процесами фармацевтичного підприємства

Висновки. У результаті проведеного дослідження систематизовані показники, що характеризують ефективність управління матеріальними потоками діяльності фармацевтичного підприємства і виявлена сфера їхнього застосування у процесі логістичного управління.

Така систематизація є основою для розробки такої системи показників, яка б урахувала взаємодію поточкових процесів, як однієї з необхідних умов ефективного логістичного управління фармацевтичним підприємством і забезпечення відповідності стратегічних і тактичних цілей управління, що впливають із цієї взаємодії.

Список літератури: 1. Авадзи Т. Стратегия каналов распределения: Материалы семинара / Т. Авадзи. – Япония: JPC – SED, 1997. – 57 с. 2. Бутрин А. Г. Поточковые процессы промышленного предприятия. / А. Г. Бутрин. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2001.– 157 с. 3. Воронцов А. Г. Управление материальными, финансовыми и информационными потоками на промышленном предприятии / А. Г. Воронцов. – Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 1999. – 108 с. 4. Нечаев А. Г. Организация логистической системы фармацевтического производства в условиях рынка: автореф. / А. Г. Нечаев. – М, 2009. 5. Силиванов А. Р. Проблемы логистического управления в промышленности / А. Р. Силиванов // Вопросы экономики. – 2008. – № 5. – С. 79—89. 6. Логистический менеджмент: теория и практика: учеб. / под ред. К. С. Стоянова. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб.: Перспектива, 2002. – 656 с. 7. Фармацевтическая логистика: монография. / О. В. Посылкина, Р. В. Сагайдак, Б. П. Громовик; под ред. О. В. Посылкиной. – Х.: Изд-во НФаУ: Золотые страницы. Год: 2004. – 488 с. 8. Посылкина О. В., Сагайдак Р. В. Особливості реалізації логістичного підходу до управління матеріальними ресурсами в умовах хіміко-фармацевтичних підприємств / О. В. Посылкина, Р. В. Сагайдак // Фармац. журн. – 2001. - № 2. – С. 23 – 27. 9. Зборовська О. М. Сутність та особливості поточкових процесів в логістиці/ Електронний ресурс: режим доступу http://nbuv.gov.ua/Portal/Soc_Gum/Nvamu/2009_4/15.pdf

Подано до редакції 24.02.2011

О.О. МЕЛЬНИК, аспірант, ХНАДУ, Харків

СИСТЕМА ЗАГРОЗ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

У статті визначено зміст поняття «економічна безпека підприємства», розглянуті визначення «небезпека», «попередження», «ризик», «загроза». Здійснено класифікацію загроз за основними ознаками. Узагальнено вплив загроз на підприємство.

The article defines the concept of "enterprise economic security", given definitions "danger", "prevention", "risk", "threat". The classification of threats made according to the main features. Generalized the impact of threats on the enterprise. Keywords: enterprise economic security, danger, prevention, risk, threat.

Ключеві слова: економічна безпека підприємства, небезпека, попередження, ризик, загроза.

Введення. Проблема забезпечення економічної безпеки підприємства з розвитком ринкових відносин набуває особливої важливості і стає одним з вирішальних факторів економічного розвитку та стабільної діяльності підприємства. Технічний прогрес стимулював розвиток різних сфер, що в свою чергу призвело до розвитку конкурентоспроможних відносин. Все це дало привід до більш ретельного розгляду проблеми забезпечення економічної безпеки підприємства.

Постановка задачі. В час ринкових перетворень дуже гостро постає проблема стабільного функціонування підприємства. На розвиток підприємства впливає безліч чинників. Все це змушує все більше уваги приділяти економічній безпеці підприємства, визначати чинники, які впливають на підприємство і мають найбільшу загрозу для його діяльності.

Методологія. Дослідженнями проблем економічної безпеки присвятили свої праці вітчизняні та зарубіжні науковці. Серед них: О.Барановський, В.Шлемко, І. Бінько, які розглядали проблеми забезпечення фінансової безпеки як найбільш вагомої складової економічної безпеки. На різних рівнях вивченням загроз безпеки також займались В. Пономаренко, Г. Козаченко, А. Пономарьов. В. Сторожем було сформульовано кібернетичні підходи до визначення загроз безпеки економічних систем.

Метою статті є розкриття сутності поняття «загрози», систематизація загроз за ознаками, виявлення впливу внутрішніх та зовнішніх загроз на діяльність підприємства.

Виклад основного матеріалу. *Економічна безпека підприємства* – це стан захищеності діяльності підприємства, який досягається у результаті комплексу складових елементів суб'єкту господарювання (фінансових, правових, капіталу, технологій, кадрів, соціально-психологічних та інших), які забезпечують здійснення найбільш ефективного використання ресурсів, стабільного функціонування підприємства, досягнення поставленої мети, подолання різного роду загроз та швидкої адаптації до умов середовища, що змінюються.

Для будь-якого підприємства, незалежно від його розміру або сфери діяльності, завжди існують загрози розвитку, які надходять із зовні або виникають усередині підприємства. Система економічної безпеки покликана захистити підприємство від зовнішніх та внутрішніх загроз, надійно зберегти та ефективно використати її матеріальний і фінансовий потенціал.

Відповідно до цього, розглянемо сутність основних визначень, пов'язаних з загрозами економічної безпеки. Так, відмітимо, що в широкому розумінні терміни «*небезпека*» та «*загроза*» можна вважати синонімами, але в більш вузькому розумінні – їх потрібно відокремлювати тому, що стосовно конкретної події сукупність загроз формують небезпеку.

В загальному розумінні *небезпека* – це об'єктивно існуюча можливість негативно вплинути на соціальний організм, в наслідок якого останньому може бути спричинено будь-який збиток, втрата, які змінюють його стан або, в результаті впливу яких, його розвиток набуває негативної динаміки чи параметрів (характер, темп, форми та інші) [1].

Джерела небезпек – це сукупність умов і факторів, які утримують в собі та при визначених умовах самі по собі або в будь-якій комбінації формують деструктивну природу (сукупність негативних впливів).

За величиною можливих наслідків можна виділити такі види небезпеки:

❖ *попередження* – це сукупність обставин, не обов'язково загрозливого характеру, які потребують реакції на них. За відсутності реакції підприємства попередження переростає в ризик.

❖ *ризик* – це можливість відхилення результатів конкретних рішень чи дій від запланованих. Ці відхилення можуть бути пов'язані як із додатковими доходами, так і додатковими витратами. Ризик виникає там, де є, як мінімум, два сценарії розвитку подій, відповідно два і більше можливих альтернативних результатів. У ситуації, коли можливий лише один результат, ризику не існує, тому що немає альтернативи. [2]. Економічна безпека спрямована на усунення чи зменшення ризику економічних збитків. Однак ніякі людські здібності не здатні ліквідувати ризик. На практиці існують тільки способи полегшення його наслідків [3]. Основним фактором у господарській діяльності підприємства, стосовно ризику, виступає його вік. Чим довше підприємство існує, тим менша ймовірність зазнати невдачі.

❖ *загроза* - це реальна можливість впливу дії навмисного чи ненавмисного характеру, що порушує стійкість функціонування підприємства, наносить матеріальної та нематеріальної шкоди, яка призводить до відхилень від стратегії.

Усі фактори небезпеки, ризику й загрози можуть бути згруповані по різних класифікаційних ознаках (Таб.1). [4].

Таблиця 1

Класифікація небезпек і загроз економічній безпеці підприємства.

Ознака	Класифікація
По можливості прогнозування:	<i>прогнозовані</i> – що виникають при певних обставинах, виявлені на підставі минулого досвіду, узагальнені галузевою наукою та прикріплені в законах, стандартах, технічних умовах та інших нормативних документах; <i>непередбачені</i> – форс-мажорні обставини, технологічні досягнення й відкриття та інші, неминучі по суті.
по джерелу походження:	<i>об’єктивні</i> – виникають без участі та волі суб’єктів системи (стан ринкової кон’юнктури, конкурентний перерозподіл ринку і та ін.); <i>суб’єктивні</i> – навмисні або ненавмисні дії людей, органів влади або державних організацій; конкурентна боротьба, злочинність та інше, що впливають на економічні відносини підприємства на ринку.
по можливості запобігання:	<i>форс-мажорні</i> – відрізняються непереборністю впливу (природні катаклізми, техногенні катастрофи, війни, епідемії, які змушують вирішувати й діяти всупереч наміру) і представляють особливу складність запобігання бюджетними коштами; <i>передбачувані</i> – можуть бути передбачені на стадії планування бізнесу, процесів і технологій для мінімізації або повного запобігання можливого збитку у випадку реалізації фактору ризику.
по ймовірності настання:	<i>явні, очевидні</i> - обумовлені ринковими (економічними і юридичними) законами; <i>латентні</i> – неявні, тимчасово сховані, що важко виявляються. Їхній прояв або невияв може бути зумовлений економічною кон’юктурою, наслідком макроекономічних явищ, а також конкурентною боротьбою й способами її ведення. Раптовість їх прояву може мати суб’єктивний характер і важко прогнозована навіть при відомій ймовірності настання.
по природі їх виникнення:	<i>економічні</i> - кон’юнктурні (ринкові) зміни; <i>політичні</i> - зміна влади, введення ембарго; <i>правові</i> – законодавче регулювання діяльності, ліцензування; <i>техногенні</i> – аварії та катастрофи; <i>екологічні</i> – виснаження ресурсів, кліматичні зміни; <i>конкурентні</i> – «чорний PR», недобросовісна конкуренція; <i>контрагентські</i> – невиконання зобов’язань, шахрайство.
по значимості або істотності збитку:	<i>несуттєві</i> – що не впливають на ринковий стан компаній; <i>істотні</i> – втрата значної частини матеріальних і фінансових ресурсів; <i>значні</i> – втрата конкурентних переваг, можливе банкрутство; <i>катастрофічне</i> – неможливе продовження господарської діяльності, неминуче банкрутство.
по ступеню ймовірності:	<i>неймовірні</i> – за вкрай низької ймовірності збігу обставин виникнення погрози;

	<i>малоймовірні</i> – не вимагають планування превентивних заходів як різновид форс-мажорних обставин; <i>імовірні</i> – слабо прогнозовані, вимагають планування залежно від значимості збитку; <i>досить імовірні</i> – прогнозовані, плановані й забезпечені бюджетом; <i>неминучі</i> – легко прогнозовані, обумовлені природою виникнення, плановані й забезпечені бюджетом.
за ознакою їх здійснення в часі:	<i>безпосередня</i> – з повною ймовірністю здійснення; <i>близька</i> (до 1 року) – прогнозована й планована; <i>далека</i> (понад 1 рік) – не передбачається поточним бюджетом.
за ознакою їх здійснення в просторі:	<i>на території підприємства;</i> <i>на території, що прилягає до підприємства;</i> <i>на території регіону;</i> <i>на території країни;</i> <i>на закордонній території.</i>
за способами здійснення:	<i>промислове шпигунство;</i> <i>розкрадання;</i> <i>вербування і підкуп персоналу;</i> <i>психологічний вплив на персонал;</i> <i>технологічний доступ та інші.</i>
за сферою виникнення:	<i>внутрішні фактори</i> - пов'язані з господарською діяльністю підприємства і його персоналу. Обумовлені бізнес – процесами, що й зумовлюють вплив на результати господарської діяльності підприємством, дотримання технологій, організація праці й соціальної сфери персоналу й багато інших; <i>зовнішні</i> – виникають за межами підприємства, пов'язані з кон'юктурою ринку й середовищем функціонування підприємства, їх зміна може привести до виникнення збитків: соціально-економічних, політичних, юридичних, технологічних криміналістичних тощо.

На погляд автора саме загрози за сферою виникнення мають найбільший вплив на підприємство.

До найнебезпечніших зовнішніх загроз, які можуть нанести шкоду підприємству або зробити його подальшу діяльність неможливою, можна віднести [5]:

❖ недосконалість чинного законодавства. В Україні закони та нормативні акти часто суперечать один одному, часто змінюються та вводяться заднім числом, що призводить до суперечок в рамках одного й того ж питання різними сторонами конфлікту, що, в свою чергу, суттєво ускладнює стабільну діяльність підприємства.

❖ недобросовісна конкуренція – це негласна форма діяльності підприємств. До неї відносять: економічне шпигунство, підробка продукції конкурентів, обман споживачів, махінації з діловою звітністю, корупція та інші.

❖ криміналізація економіки. У зв'язку з тим, що злочинний світ швидко проникає в різні види підприємницької діяльності а саме: виробництво і збут продукції, інвестування, тощо, підприємство стає вразливе і зазнає збитків від злочинно діючих постачальників, посередників, покупців, різних сервісних структур і навіть від власних охоронних служб.

❖ зміна валютного курсу. У зв'язку з тим, що в Україні має місце доларизація економіки та розрахунок відбувається за схемою: долар-гривна-долар, то у такій ситуації курс впливає не тільки на експортно-імпортні операції підприємства, визначаючи їх прибутковість або збитковість, а й на діяльність підприємств, зорієнтованих на внутрішній ринок. Так, підприємствам-експортерам товару вигідне зниження курсу своєї національної валюти і не вигідне її підвищення, підприємствам-імпортерам, навпаки, вигідне підвищення курсу валюти національної і не вигідне її зниження.

❖ поява нових технологій (Інтернет) - наряду з позитивними моментами він є джерелом загроз економічної безпеки підприємства, до яких можна віднести: злом паролів доступу, крадіжка конфіденційної інформації, відмова в обслуговуванні, дія вірусних програм та інші.

До внутрішніх загроз, які, на погляд автора, найбільше впливають на підприємство, належать:

- відсутність стабільної середньої ланки менеджерів. Дуже часто рівень знань власників – директорів у середньому є нижчим від рівня знань їх підлеглих, які, в основному, мають професійну освіту.

- відсутність або поверхнєве ставлення до маркетингової стратегії підприємства. Маркетинг являє собою системний механізм, який забезпечує довгострокову стратегічну стабільність підприємства на ринку, одержання прибутків і підвищення економічної безпеки підприємства, а не засіб швидкого розв'язання поточних проблем, як вважає більшість керівників.

- забезпечення сировиною та комплектуючими. Ця проблема тісно пов'язана з проблемами відсутності попиту на готову продукцію, зростанням взаємних неплатежів на високою дебіторською заборгованістю.

- невизначеність цілей. Правильно обрана місія підприємства – глобальна ціль створення та функціонування підприємства, є запорукою його успішного розвитку.

- невмотивована поведінка персоналу підприємства, яка, в свою чергу, веде до зниження продуктивності праці.

На схемі 1 зображено зв'язок підприємства з загрозами

Аналіз численних зовнішніх і внутрішніх загроз, напрямів і об'єктів їх дії, можливих наслідків для підприємства свідчить про їх різноманітність. Вони змінюються в залежності від роду діяльності підприємства. Для кожного підприємства буде своя система загроз, притаманна саме цьому

підприємству. В зв'язку з цим головним завданням керівників підприємства, виходячи з конкретної ситуації, в якій опиниться господарюючий суб'єкт, є визначення найбільш небезпечних з них, розроблення системи заходів і їх своєчасного виявлення, запобігання або послаблення.



Схема 1 – зв'язок підприємства з загрозами

Результати дослідження: у ході дослідження було розкрито сутність поняття «загрози», запропонована систематизація загроз за ознаками, розглянуто вплив внутрішніх та зовнішніх загроз на діяльність підприємства.

Висновки: Для будь-якого підприємства завжди існують загрози, які надходять із зовні або виникають усередині підприємства. Узагальнюючи сучасні підходи до визначення загроз визначено, що *загроза* - це реальна можливість впливу дії навмисного чи ненавмисного характеру, що порушує стійкість функціонування підприємства, наносить матеріальної та нематеріальної шкоди, яка призводить до відхилень від стратегії.

В роботі проведено систематизацію загроз за певними ознаками та запропоновано класифікацію небезпек і загроз економічної безпеки підприємства, які згруповані за наступними ознаками: по можливості прогнозування, по джерелу походження, по можливості запобігання, по ймовірності настання, по природі їх виникнення, по значимості або істотності збитку, по ступеню ймовірності, за ознакою їх здійснення в часі, за ознакою їх здійснення в просторі, за способами здійснення, за сферою виникнення. Відповідно до запропонованої класифікації виявлено вплив внутрішніх і зовнішніх загроз та визначені найбільш небезпечні і впливові. Система економічної безпеки покликана захистити підприємство від зовнішніх та внутрішніх загроз, надійно зберегти та ефективно використати її матеріальний і фінансовий потенціал. Чим детальніше підприємство

визначить загрози, притаманні саме йому, тим більш точні будуть вжиті заходи для стабілізації ситуації і нормального його функціонування.

Список використаних джерел: 1. *Абалкин Л.* Экономическая безопасность России: угрозы и их отражение // Вопросы экономики. – 1994. - №12. – С.4 – 13. 2. *Ястремский О.* Основы теории экономического риска : Навч. Посібник для студентів екон. спец. вищ. навч. закл. – К.: АртЕк.1997. – 248 с. 3. *Долан Э.Д. , Линдсей Л.* микроэкономика: Пер. С англ. – СПб.: АО «Санкт-Петербург оркестр», АО ЗТ «Литера плюс», 1994. – 405 с. 4. *Москвин В.А.* Управление рисками при реализации инвестиционных проектов / Москвин В. А. – М.: Финансы и статистика, - 2004. 5. *Реверчук Н.Й.* Управління економічною безпекою підприємницьких структур [монографія] / Реверчук Н.Й. – Львів ЛБІ НБУ. 2004. – с.195.

Подано до редакції 24.02.2011

УДК 658.155 (045)

О.І. ЛИННИК, к.е.н., доц., НТУ «ХПІ», Харків

М.А. ШТУЧКА, маг., НТУ «ХПІ», Харків

ОСНОВНІ МЕТОДОЛОГІЧНІ ПІДХОДИ ЩОДО ОЦІНКИ ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі розглянуті методологічні підходи що до оцінки фінансово-господарської діяльності підприємства, які використовують різні критерії та показники і дають всебічну характеристику ефективності його функціонування.

We considered that methodological approaches to assessing the financial and economic activities that use different criteria and indicators and provide a comprehensive description of its efficiency.

Ключові слова: фінансова стійкість, економічна ефективність, платоспроможність, нефінансові критерії оцінки.

Вступ Сучасний етап розвитку економіки України характеризується поступовим підйомом після тривалого спаду в переважній більшості галузей національного господарства. Як відомо, кожне підприємство, незалежно від профілю його діяльності, зацікавлене в підвищенні ефективності виробництва, для чого необхідна точна її оцінка, яка може бути отримана тільки на основі поглибленого аналізу ситуації і врахування великої кількості обставин. Щоб зрозуміти, яким чином можна налагодити ефективну виробничу діяльність та ефективно підтримувати досягнутий сталий розвиток підприємства, необхідно ознайомитись з показниками ефективності і зрозуміти їх економічний зміст.

Постановка задачі Метою статті є обґрунтування методів оцінки фінансово-господарської діяльності підприємств.

Методологія На сьогодні дослідження питання фінансової стійкості підприємства займає значне положення у теорії та практиці. Вивчення наукових літературних джерел з даної проблеми показало, що вагомий внесок у теорію та методологію аналізу фінансової стійкості підприємства зробили такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Брікхейм Е.Р., Ван Хорн Джон, Р. Каплан, Д. Нортон, Артеменко В.Г., Беллендир М.В., Савицька Г.В., Покроповний С.Ф., Ковалёв В.В., Ізмайлова К.В., Василенко В.О., Лахтіонова Л.А., Шеремет Л. Д., Сапфулін Р. С., Негашев Е. В.

Результати дослідження Для оцінки фінансово-господарської діяльності необхідним є проведення комплексного економічного аналізу на підприємстві. Ця необхідність викликана тим, що вивчення окремих економічних показників та груп показників дає змогу оцінити ту чи іншу сторону господарської діяльності підприємства (наприклад, показники ліквідності підприємства характеризують його фінансову діяльність) і не дає зробити висновки про сучасний стан і результати діяльності за звітний період. Тому лише всебічний розгляд та аналіз системи економічних показників може дати реальну оцінку діяльності господарюючого суб'єкта в ринкових умовах.

Більшість праць з економічного аналізу закінчуються узагальнюючим аналізом фінансового стану підприємства. Так, Г.В. Савицька пропонує проводити загальну оцінку фінансового етапу на підставі системи показників, які характеризують структуру джерел формування капіталу і його розміщення, рівновагу між активами підприємства і джерелами їх формування, ефективність і інтенсивність використання капіталу, платоспроможність і кредитоспроможність підприємства, його інвестиційну привабливість та ін.[1]

Особливої уваги заслуговує дослідження Шеремета Л. Д., Сапфуліна Р. С., Негашева Е. В., в яких для узагальнюючої оцінки ефективності господарської діяльності використовують показники інтенсифікації як результат взаємодії інтенсивних та екстенсивних величин, а для порівняльного аналізу — рейтингову оцінку фінансового стану підприємств, що базується на аналізі чотирьох груп показників оцінки: прибутковості господарської діяльності, ефективності управління, ділової активності, ліквідності і фінансової стійкості [2]. Як бачимо, за основу для узагальнюючої оцінки діяльності підприємства беруться фінансові показники і зовсім ігноруються показники нефінансового характеру. Однак головним недоліком є те, що фінансові показники головним чином відображують підсумки діяльності за певний період і мають обмежені можливості щодо передбачення майбутнього і кількості інформації для прийняття ефективних управлінських рішень. Вони показують, як підприємство працювало, але не показують, як може працювати. Але будь-який аналіз проводиться не тільки з

метою констатації фактів та оцінки досягнутих результатів. Його метою є використання всіх резервів та можливостей покращення діяльності підприємства.

Широкого розповсюдження в країнах світу набуває концепція збалансованих показників (Balanced Scorecard — BSC), запропонована професором Гарвардської школи бізнесу Робертом Капланом (Robert Kaplan) і консультантом по управлінню Девідом Нортон (David Norton), які дослідили системи оцінки діяльності декількох крупних компаній. В результаті дослідження в системи оцінки були включені показники нефінансового характеру[3]. Таким чином, до діючої системи фінансових показників були додані нефінансові критерії оцінки діяльності компаній, що розширило коло інформації, необхідної для прийняття раціональних управлінських рішень. В концепції системи збалансованих показників ключові показники групуються за стратегічними цілями в залежності від основних аспектів діяльності підприємства: відносин з клієнтами; внутрішньогосподарської діяльності; фінансів; інновацій, розвитку, навчання. Таким чином, вона дає відповіді на важливі для підприємства питання: як його оцінюють клієнти? які процеси можуть забезпечити йому досягнення максимальних результатів? як оцінюють підприємство його акціонери? яким чином можна досягти подальшого покращення становища підприємства на ринку? В рамках цієї концепції необхідно розрізняти показники, які вимірюють досягнуті результати і показники, які відображають господарські процеси, що сприяють досягненню цих результатів. Обидві категорії показників повинні бути взаємозв'язані, один з одним так як для досягнення перших (наприклад, певного рівня продуктивності виробничих сил) потрібно реалізувати другі (наприклад, досягти певного рівня завантаження потужностей виробничого обладнання).

Концепція збалансованих показників має ряд недоліків, проте її цінність полягає в ідеї збалансованості, яка має багатоплановий характер, охоплює зв'язки між показниками фінансового та нефінансового характеру, стратегічним (вибір цілей діяльності підприємства) та оперативним рівнем управління (контролі, за результатами діяльності, їх проміжна оцінка та коригування на підставі отриманих результатів поставлених цілей), а також внутрішніми (внутрішньогосподарська діяльність) та зовнішніми (відносини з клієнтами) аспектами діяльності підприємства.

Висновок Як вже говорилося, завдання аналізу полягає не тільки в оцінці досягнутого рівня результатів діяльності, але й, насамперед, у виявленні резервів та можливостей їх покращення для надання рекомендацій, необхідних для прийняття виважених та ефективних управлінських рішень. Тому необхідна розробка системи взаємопов'язаних фінансових та нефінансових показників для узагальнюючої оцінки фінансово-господарської

діяльності з максимальним скороченням строків проведення аналізу з метою оперативного управління господарськими процесами.

Список літератури: 1. *Савицкая Г.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 5 изд. / Минск: ООО «Новое знание», 2001. - С. 649 — 656. 2. *Шеремет А.Д. , Сайфулин Р.С. , Негашев Е. В.* Методика финансового анализ а.- М: ИНФРА-М, 2000. С. 172—192. 3. *Kaplan R. S. Norton D. P.*, The Balanced Scorecard - Measures then drive Performance/ Harvard Business Review. 1992. Vol. 70 - № 1. -С. 71-79.

Подано до редакції 24.02.2011

УДК 330.1:339.9

М.М. ГАЛУТОВА, аспірант, Харківська державна академія культури

ІНСТИТУЦІЙНЕ СЕРЕДОВИЩЕ ФІНАНСОВОГО РИНКУ ТРАНСФОРМАЦІЙНОЇ ЕКОНОМІКИ ТА ЧИННИКИ ЙОГО РОЗВИТКУ

Розглянуто вплив ментального чинника на інституційне середовище фінансового ринку трансформаційної економіки

The influence of the mental factor on the institutional environment of the financial market of transformation economy is considered

Ключові слова: фінансовий ринок, інституційне середовище, трансформаційна економіка.

Вступ. Світова фінансова криза стала потужним стимулятором активізації досліджень психологічних чинників розвитку фінансових ринків. Панування неокласичної парадигми, в межах якої основним економічним агентом вважалась «людина економічна» (тобто, суб'єкт, що мислить раціонально, максимізуючи свою корисність, та ніколи не помиляється), відійшло у минуле. Фінансові ринки стали наочним прикладом масового прийняття економічними суб'єктами помилкових (випадково або цілком свідомо) рішень на всіх рівнях, що, у кінцевому підсумку, внесло вагомий внесок у розгортання цієї кризи.

Так само, якщо розглядати наслідки перетворень в колишніх «соціалістичних» країнах, то провальні результати реалізації відповідних рекомендацій зазвичай пов'язується з тим, що їхні автори мало уваги приділили економічним інститутам. Але самі по собі інститути, що демонструють свою успішність у розвиненій ринковій економіці, не завжди успішно приживаються в іншому соціально-культурному середовищі. І саме це призвело до того, що в останні роки все більше уваги стало приділятися культурі, цінностям, ментальності тощо. Кінець кінцем потреба у дослідженні механізмів формування ментальних моделей отримала подвійні стимули до активної розробки – з одного боку, під ударами світової фінансової кризи, а з другого боку – як реакція на кризу ринкового фундаменталізму

в країнах з трансформаційною економікою.

Постановка завдання. У сучасній науковій літературі ведуться активні дослідження з цих питань. При цьому обговорюються як загальні питання інституційного середовища фінансового ринку, так і проблеми економічної психології, пов'язані з поведінкою економічних суб'єктів на фінансовому ринку. Цим питанням присвячені праці таких авторів, як В. Автономов [1], А. Белянин [1], Т. Ващенко [4], О.Гриценко [15, с. 813-818], С. Делавінья [8-10], Т. Дідківська [11], Ш. Доу [13], М. Іващенко [16, с. 106-125], Є. Лісичина [4], М. Мамонов [19], А. Несветаилова [21], М.Олійник [16, с. 91-106], Ю. Ольсевич [22], Ю.Прозоров [23], Н. Рудик [24], М.Сасаки [25], В.Соболев [16, с. 91-106], М. Сторчевой [28] та інші. Зазначимо, що багато аспектів цієї проблеми вимагають детального аналізу та емпіричних досліджень, оскільки мотиви людської поведінки є не до кінця зрозумілими, і тому висновки з багатьох питань часто носять характер наукових гіпотез, які мають бути належним чином верифіковані.

Мета статті – з'ясувати роль психологічних чинників фінансової поведінки економічних суб'єктів та місце цієї поведінки в інституційному середовищі фінансових ринків, яке традиційно трактується як сукупність та взаємодія формальних і неформальних інститутів.

Методологія. Для дослідження цих питань найбільш придатною є, на нашу думку, методологія інституційного аналізу, яка дозволяє поєднати кількісні та якісні методи дослідження в умовах обмежених можливостей емпіричного підтвердження відповідних наукових гіпотез.

Результати дослідження. Вихідним пунктом аналізу фінансової поведінки економічних суб'єктів має бути, на нашу думку, побудова моделі людини, яка б адекватно описувала цю поведінку, в тому числі співвідношення раціональних та ірраціональних елементів у мисленні та його вплив на прийняття економічних і фінансових рішень. Ми розділяємо підходи тих дослідників, які розглядають людину як єдність біологічних та соціальних характеристик, що відображують історичний процес її соціалізації при збереженні впливу підсвідомих механізмів, що впливають на її рішення, вчинки та, згодом, поведінку у відповідній сфері її діяльності.

В цьому плані являє безумовний інтерес трьохрівнева модель людини, запропонована нещодавно М.Сторчевим [28]. Відповідно до цього підходу, діяльність та поведінка людини регулюється трьома складовими – інстинктами, культурою та інтелектом. Інстинкти людини є базовими її характеристиками, що задаються на генетичному рівні та підсвідомо формують цілі та обмеження на шляху їх досягнення. Цей процес здійснюється в ході тривалої природної еволюції і є формою раціонального вибору поза усвідомленням людини. На цьому рівні людину мають вивчати психологія та біологія.

Над інстинктивним рівнем знаходиться культурний, функціями якого є доповнення інстинктів, їх посилення або блокування. Головним завданням культури

є виправлення недоліків генетичного рівня. Цей рівень формується в процесі соціалізації людини та має вивчатись соціологією.

Нарешті, найвищим рівнем є інтелектуальний. Саме завдяки наявності інтелекту людина має можливість робити свідомий вибір. В кінцевому підсумку, урахування наявності цих доволі різних рівнів у їх єдності та взаємодії призводить М.Сторчевого до висновку про те, що головною метою людини є не максимізація корисності, а виживання. Під цю мету у свідомості формуються відповідні ментальні програми, сукупність яких (знов-таки у своєму взаємопереплетінні), формує той чи інший психічний (психологічний) тип особи. Дослідник виділяє 15 таких базових програм – чесність, страх, жадібність, любов, дружба, альтруїзм по відношенню до чужих, патріотизм, психопатія (відкидання альтруїзму), почуття прекрасного, ненависть, мстивість, образливість, щастя, почуття обов'язку, релігійне почуття.

Аналізуючи цей підхід, варто зазначити, що усі його складові не викликають заперечень, оскільки базуються на реальних підвалинах життєдіяльності усіх людей. Можна сперечатись щодо кількості та складу наведених вище ментальних програм, але неможливо відкидати того, що всі вони так чи інакше представлені у мисленні людини і, у кінцевому рахунку, якщо не повністю, але у значній мірі визначають її мотивацію, у тому числі економічну. Наприклад, той факт, що у США у сучасних умовах близько 2% ВВП витрачається на благодійність, не можна задовільно пояснити спираючись на модель раціональної людини, а з урахуванням наявності відповідної ментальної програми – цілком можливо.

Інший підхід до дослідження поведінкових засад функціонування ринкової економіки демонструють В.Автономов та А.Белянин [1]. Вони вважають, що модель людини, яка є адекватною ринковій економіці, можна виводити з типових властивостей останньої. Основними її компонентами є раціональність та мораль, а серед етичних категорій, що впливають на функціонування ринкової економіки, слід розглядати довіру, справедливість, рівність, свободу, чесноти.

Визнаючи раціональні сторони такого підходу, зазначимо, проте, що ці автори не обґрунтовують критерії, за якими вони включають до основних категорій ринкової економіки саме раціональність та мораль. Але при цьому важливе значення набуває новий методологічний підхід цих авторів, який полягає у постановці питання про те, які риси людей набувають вирішальне значення для нормального розвитку ринкової економіки, в той час як традиційно питання ставилось таким чином, що розглядався вплив ринкової економіки на людей, тобто протилежний зв'язок.

Такий підхід відкриває можливість органічно поєднати неокласичний та інституційний підходи до аналізу економічної поведінки індивідів. Вплив ринкової економіки на людей краще можна розкрити з позицій неокласичної теорії, оскільки ринок при цьому розглядається як екзогенний по відношенню до ментальності та психологічного типу людини.

З іншого боку, вивчення впливу наявного у людини менталітету на реалізацію ринкових принципів організації економічного життя найкраще «вкладається» у методологічні засади інституціоналізму, скільки реально існуюча ментальність (рівним чином, як культура, релігія, історична пам'ять тощо) в цьому випадку становиться екзогенним чинником, який піддає своєму впливу нові принципи економічних комунікацій, модифікуючи їх під впливом неформальних норм та правил.

Очевидно, що кожен з цих підходів не може мати переваг або декларувати себе як єдино правильний, оскільки в теоретичному аналізі його результати багато в чому залежать від обраної координатної сітки. Завдяки першому підходу можна виявити одні суспільні механізми, завдяки другому – інші. Обидва підходи аналізують ту ж саму реальність, але з різних боків, і тому саме одночасне їх використання наближає науку до розуміння цієї реальності. І тому поглиблений аналіз психологічних засад економічної поведінки не нівелює фундаментальної ролі ринкового середовища, яке, безумовно, впливає на цю ментальність. І питання полягає у необхідності вивчення каналів прямих та обернених зв'язків та пошуку шляхів ефективного управління ними та своєчасного розв'язання протиріч, що виникають.

І тут як раз виникає необхідність врахування відносної автономності свідомості (як індивідуальної, так і колективної і суспільної) по відношенню до ринкових механізмів. Раціональність побудови ринкового механізму тільки частково знаходить адекватне відображення у свідомості людей, що приймають економічні рішення, оскільки людина мислить не тільки розумом, але й почуттями. З іншого боку, сприйняття реалій економічного життя людьми спирається на певний обсяг зовнішньої інформації, яка завжди є неповною та обмеженою. Як відомо, традиційний класичний підхід спирався на прямо протилежне припущення щодо абсолютної доступності усієї необхідної інформації для прийняття оптимальних і раціональних економічних рішень. Насправді ж, внаслідок недостатнього обсягу зовнішньої інформації люди формують помилкові уявлення щодо оточуючого їх світу, які закріплюються у свідомості на той чи інший (в тому числі і тривалий) час, впливаючи на процеси прийняття ними рішень і тим самим на їхню поведінку, в тому числі фінансову. Разом з тим, процес розповсюдження помилкових уявлень не обмежується впливом недостатності зовнішньої знеособленої інформації, яку отримують економічні агенти та яку можна вважати такою, що отримана з незалежних джерел. Зростаючу роль у сучасних умовах набуває свідоме розповсюдження недостовірної інформації від одних економічних агентів до інших з метою отримання додаткових доходів, пов'язаних з недостатньою обізнаністю цих агентів. Тобто інформаційна асиметрія може бути обумовлена як об'єктивними, так і суб'єктивними чинниками.

Об'єктивні чинники пов'язані з наявною матеріально-технічною базою, структурою та інституційним середовищем економіки та знаходяться поза можливостями впливу з боку суспільства у короткостроковій перспективі. Суб'єктивні чинники, навпаки, обумовлені свідомою діяльністю окремих

економічних агентів або їхніх груп та можуть або пом'якшувати інформаційну асиметрію, або, навпаки, посилювати її. В умовах ринкової трансформації економіки негативна дія суб'єктивних чинників інформаційної асиметрії є значно сильнішою, ніж у розвиненій ринковій системі, на що звертається увага в останніх наукових публікаціях [15, с. 104-105]. Таким чином, наявність почуттєвої складової у рефлексивному сприйнятті зовнішнього економічного середовища органічно збагачує це сприйняття елементами неадекватності, гарантуючи обмежену раціональність наступних розумових процедур.

Разом з тим, не можна вважати це недоліком механізму формування ментальних моделей економічної поведінки, оскільки почуттєва складова не є привнесеною ззовні, а являє собою невід'ємний елемент механізму мислення, закладений природою. На базі цього елемента формуються не тільки невірні уявлення про реальність, але й продукуються міфи щодо того, якими ці реальності можуть або мають бути.

Ми не ставимо своїм завданням детально аналізувати тонкощі наукових підходів до визначення сутності міфів, і навели тут приклади різних трактувань для ілюстрації наявності невирішених методологічних питань. Але, поза сумніву, з цього випливає необхідність врахування феномену створення та закріплення міфів у свідомості економічних агентів як чинника фінансової поведінки. Економічні міфи є такою ж даністю, як і інші види міфів (політичні, культурні, історичні, релігійні тощо), і вони в окремі періоди часу можуть суттєво впливати на інституційну динаміку фінансового ринку.

Типовим прикладом міфотворення в умовах ринкової трансформації є так званий Вашингтонський консенсус. Його послідовне нав'язування країнам, що здійснювали ринкові перетворення супроводжувалось механічним насадженням ринкових інститутів без адаптації їх до конкретно-історичних умов відповідних країн, але відсутність будь-якого серйозного спротиву такому насадженню була обумовлена саме масованим зомбуванням як політичного керівництва цих країн, так і їх населення, яке у перші роки ринкових реформ у своїй переважній більшості вірило в те, що запровадження ринкових інститутів само по собі здатне забезпечити перехід на стандарти життя розвинених західних країн.

Але це не дає підстав для загальної негативної оцінки економічних міфів як таких. Ми виходимо з того, що співвідношення між міфами та реальністю не варто спрощувати до чорно-білих варіантів – або ототожнення, або протиставлення. Міфотворення закладено у саму суть людського мислення, з одного боку, як один із засобів пристосування до реальності, а з іншого боку, як спосіб пристосування самої реальності до своїх потреб. Наскільки такі спроби є успішними – це інше питання, але можна стверджувати, що створення міфів супроводжує людство на протязі усієї його історії. При цьому міфи нерідко становились рушійною силою економічних перетворень (як це було, наприклад, із будівництвом комунізму в СРСР), причому мобілізація людей на вирішення певних цілей економічної та соціальної політики,

окрім використання державної машини, спиралась також і на ідеологічну обробку, яка давала непогані результати.

Тому самі по собі міфи не є злом. В той же час слід, на нашу думку, розділяти різні види міфів, залежно від потенціалу їхнього впливу на економічне зростання. Міфи можуть бути конструктивними чи деструктивними, а також досяжними чи утопічними, раціональними чи ірраціональними.

При цьому ментальність суттєвим чином впливає на економічну поведінку, фактично становлячись підґрунтям формування неформальних інститутів. Будь-який інститут є таким лише у зв'язку і на підставі дій та поведінки економічних суб'єктів, будучи нерозривною єдністю формальних та неформальних складових.

Тому неформальні інститути можна і варто поділяти на конструктивні та деструктивні, хоча при цьому відповідне забарвлення залежить від того, з чийх позицій здійснюється оцінка. Наприклад, традиції, які є різновидом неформальних інститутів, можуть вступати у суперечність з ринковими інститутами, але при цьому сприйматись їхніми носіями як безумовне благо, яке забезпечує збереження національної ідентичності, в той час як адепти ринкової трансформації можуть сприймати ці традиції як штучну перешкоду на шляху залучення відповідного народу до благ цивілізації. Глобалізація породила досить гостре протиріччя між тенденцією до уніфікації способів здійснення економічної діяльності та насадженням західних (переважно американських) зразків організації економічних процесів і небажанням населення окремих країн відмовлятися від звичних для них традиційних форм такої організації. Це протиріччя має свої численні прояви і на фінансовому ринку. Ми вважаємо, що причини цього, окрім усього іншого, лежать у національній ментальності, яка звикла довіряти лише тому, що людина може тримати в руках, і тому природно не довіряє будь-яким віртуальним формам існування багатства.

Довіра стала розглядатись як базовий неформальний інститут саме після світової фінансової кризи 2008 р., хоча деякі економісти звертали увагу на його виключно важливу роль набагато раніше. Проблемі ролі довіри присвячено останні праці таких авторів, як Т. Артџома [2], А. Белянин [3], В. Геєць [5], А. Гриценко [6], В. Давиденко [7], Т. Дідківська [11], Р. Доброхотов [12], В. Зинченко [3], В. Корнівська [17], Ю. Латов [25], А. Ляско [18], Ю. Прозоров [23], Г. Ромашкіна [7, 25], М. Сасакі [25] та інші.

Інститут довіри безпосередньо впливає на стан та тенденції розвитку фінансового ринку. Цей вплив має як кількісний, так і якісний виміри. Рівень довіри визначає готовність економічних суб'єктів передати свої заощадження до фінансових посередників, тобто впливає на інвестиційний потенціал економіки, в саме на загальну суму коштів, абсорбованих фінансовим ринком. Слід при цьому враховувати що трансформаційна економіка характеризується значною питомою вагою заощаджень поза фінансовою системою, які зберігаються на руках у домогосподарств (або в національній, або в іноземній валюті). Тому саме рівень довіри до фінансових установ впливає на бажання економічних суб'єктів змінити

форму зберігання заощаджень. Падіння довіри, з одного боку, стримує це бажання, а з іншого боку, стимулює до вилучення з фінансового ринку раніше переданих туди заощаджень та їх повернення у менш ризиковану, хоча і менш прибуткову форму. В цьому проявляється кількісний вплив довіри на стан фінансового ринку.

Якісний бік цього впливу пов'язаний з тим, що довіра до фінансового ринку в цілому формується з довіри до його окремих інституційних сегментів. При цьому загальний рівень довіри не можна розглядати як механічну суму довіри до відповідних сегментів. Зв'язок між загальною та «частковою» довірою є більш складним та суперечливим. Зниження довіри до одних фінансових посередників може сприяти підвищенню її рівня до інших. Так, скандали середини 90-х рр. минулого сторіччя, пов'язані з фінансовими аферами українських довірчих товариств та інших трастоподібних структур, рідів рвали довіру до інституту довірчого управління як такого, але підняли довіру до банківської системи, яка змогла їх уникнути.

Якщо позитивний вплив довіри на розвиток фінансового ринку не викликає заперечень, то роль корупції не є такою однозначною [див.: 26, 27]. Це пояснюється тим, що тривалий час корупція розглядалась та досліджувалась переважно як явище, аніж як інститут. Між тим тривалий історичний досвід її існування за різних соціально-економічних умов свідчить про її глибокі корені, які неможливо викорчувати одним ударом. Так відбувається тому, що корупція – це лише зовнішня форма прояву певних закономірностей розвитку суспільства, яку вони постійно генерують, внаслідок чого спроби викоринити наслідки дії цих закономірностей в ході проведення численних кампаній боротьби з корупцією, як правило, закінчуються нічим, оскільки через певний час все повертається до вихідної точки або навіть масштаби корупції суттєво зростають.

Важливу координуючу функцію у механізмі корупції виконує також державна бюрократія. Її ключова роль, як суб'єкта активного насадження та розповсюдження корупційних механізмів є очевидною. Так само бюрократія, що забезпечує регулювання фінансового ринку, є особливо небезпечною, оскільки вона, як жодна інша частина державної бюрократії, найближче знаходиться до механізмів організації руху фінансових потоків і здатна в ході своєї регуляторної діяльності забезпечувати їх ефективне використання у своїх власних інтересах.

Розглядаючи взаємодію грошей та бюрократії на базовому рівні, слід підкреслити, що ця взаємодія є суперечливою у тому плані, що гроші, сприяючи ефективності обміну та зниженню невизначеності, одночасно надають бюрократії можливість знижувати ефективність обміну та підвищувати невизначеність. Гроші при своєму виникненні зняли проблему асинхронізації обмінів, властиву повній або розгорнутій формі вартості.

Зі свого боку, корумпована бюрократія, по-перше, зацікавлена у створенні асинхронності та невизначеності обмінів, а по-друге, має можливість створювати цю асинхронність та невизначеність, нейтралізуючи силу грошей, завдяки своєму можливому впливу на умови господарювання економічних суб'єктів. Тому, з точки

зору інтересів суспільства, необхідно забезпечити стабільність «правил гри» та передбачуваність їх змін, а також прозорість розробки цих змін. Бюрократія як раз порушує ці принципи, намагаючись як максимально утаємничити процес розробки регуляторних норм, так і надмірно регламентувати відповідні види діяльності, щоб господарюючі суб'єкти були поставлені в умови, коли вони є нездатними дотримуватись цих умов і вимушені або піти з ринку, або «домовлятись» з бюрократією.

Ці процеси тим сильніше знижують впорядковувачий потенціал грошей як ринкового інституту, чим детальніше регламентується державою відповідна сфера господарювання. Оскільки фінансові ринки відносяться до ринків саме з детальною державною регламентацією, остання має в собі сильний потенціал переродження у бюрократичну регламентацію, спрямовану не на реалізацію суспільних інтересів, зниження невизначеності і трансакційних витрат, а навпаки, на корупційне збагачення чиновників, яке знижує конкурентоздатність відповідної сфери національної економіки. Приклад вітчизняного фондового ринку, описаний нещодавно в літературі [16 с. 128-143] підтверджує цей висновок. Бюрократичний апарат розробив вельми витончену систему корупційних механізмів збагачення, прихованих під гаслами підвищення вимог до професійних учасників фондового ринку. Вони охоплюють весь комплекс складових їхньої діяльності.

В результаті усіх цих процесів поступово здійснюється формування правового нігілізму як інституційної форми забезпечення економічних комунікацій, в тому числі на фінансовому ринку.

Зазвичай правовий нігілізм розглядається в літературі як явище, пов'язане зі сферою політики або права [див.: 14, 20]. Але він справляє зростаючий негативний вплив і на економічну діяльність. На нашу думку, він є природним породженням неузгодженого розвитку формальних та неформальних інститутів. Проблема полягає в тому, що за відсутності належної формалізації будь-яких домовленостей виникає питання щодо їх дотримання у подальшому, що, у свою чергу, породжує проблему їх трактування. Якщо навіть формальні норми можуть бути двозначними, і для зменшення невизначеності у цьому випадку існують відповідні формалізовані процедури, то у випадку неформальних домовленостей така можливість виключається. В результаті невизначеність, замість того, щоб бути зменшеною в результаті неформальних домовленостей, насправді суттєво зростає, формуючи своєрідне «порочне коло»: «погані» формальні норми учасники економічної діяльності намагаються обходити шляхом неформальних домовленостей з бюрократією, але ці домовленості не мають остаточного характеру, і, в силу переваг бюрократії як носія примусу до виконання формальних норм, фактично забезпечують бюрократії отримання додаткових рентних доходів з одночасним погіршенням економічного становища підконтрольних економічних суб'єктів. Більш того, бюрократія становиться зацікавленою у збереженні «поганих» формальних норм, оскільки їх поліпшення, тобто приведення у відповідність до

реальних суспільних потреб, автоматично зменшить розрив між правом та економікою і тим самим скоротить можливості отримання регуляторної ренти.

Саме цим можна пояснити сталість існування «поганих» формальних норм в умовах трансформаційної економіки. І тому не можна погодитись з доводами про недостатню компетентність розробників законодавства, як з головною причиною низької якості формальних норм. Якби це було так, то проблема легко могла бути вирішена через доступні способи підвищення кваліфікації законодавців. Як відомо, в Україні депутати перших скликань Верховної Ради здебільшого не мали юридичної освіти, і тому після обрання масово навчались у провідних юридичних вищих навчальних закладах країни. Але, на жаль, це не призвело до якісного поліпшення законотворчої роботи, а скоріше, навпаки, дозволило більш кваліфіковано її саботувати, не забуваючи при цьому успішно лобіювати численні корупційні законопроекти.

Висновки. Таким чином, завдяки застосуванню методології інституційного аналізу стало можливим уточнити розуміння природи помилкових уявлень та їх ролі у прийнятті економічних рішень суб'єктами фінансового ринку шляхом запровадження авторської класифікації міфів свідомості за критеріями конструктивності (конструктивні та деструктивні), досяжності (досяжні та утопічні) та раціональності (раціональні та ірраціональні) з метою виявлення потенціалу їхнього впливу на економічне зростання

Крім того, вдалося точніше представити в понятійному апараті механізм взаємодії формальних і неформальних інститутів в умовах ринкової трансформації шляхом відображення наслідків тривалого збереження невідповідності між формальними та неформальними нормами, з одного боку, та між ними в цілому та суспільними потребами, з іншого боку, яке веде до послаблення можливостей суспільства через використання формальних інститутів забезпечити сталий стан та сталий розвиток суспільства. Це послаблення, у свою чергу, сприяє інституціоналізації правового нігілізму і перетворенню його на інституційний зашморг, який неминуче зменшує поле існування та реальної дії формальних інститутів, гіпертрофовано розвиваючи неформальні інститути як субститути формальних.

Список літератури. 1. Автономов В. С., Белянин А. В. Поведенческие институты рыночной экономики: к постановке проблемы // *Общественные науки и современность*. - 2011. - № 2. - С. 112-130. 2. Артёмов Т. И. Економіка довіри як прообраз інституційної архітекτονіки // *Економічна теорія*. - 2010. - № 3. - С. 60-67. 3. Белянин А. В., Зинченко В. П. Доверие в экономике и общественной жизни. - М.: Фонд «Либеральная миссия», 2010. - 164 с. 4. Ващенко Т. В., Лисицына Е. В. Поведенческие финансы — новое направление финансового менеджмента. История возникновения и развития // *Финансовый менеджмент*. - 2006. - №1 [Электронный ресурс]. Режим доступа: <http://www.dis.ru/library/fm/archive/2006/1/4068.html>. 5. Гесць В. М. Довіра як елемент соціального капіталу в економічному розвитку України // *Економічна теорія*. - 2010. - № 3. - С. 7-19. 6. Грищенко А. А. Внутрішня структура довіри // *Економічна теорія*. - 2010. - № 3. - С. 20-26. 7. Давиденко В. О., Ромашикіна Г. Ф. Факторна структура феномену довіри: досвід емпіричного аналізу // *Економічна теорія*. - 2010. - № 3. - С. 40-49. 8. Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть II. Общественно ориентированные предпочтения и нестандартные убеждения

// Вопросы экономики.- 2011.- № 5.- С. 56-74. **9.** Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть I. Нестандартные предпочтения (предисловие С. Пястолова) // Вопросы экономики.- 2011.- № 4.- С. 47-77. **10.** Делавинья С. Психология и экономика: результаты эмпирических исследований. Часть III. Нестандартное принятие решений и реакция рынка // Вопросы экономики.- 2011.- № 6.- С. 82-106. **11.** Дідківська Т.В. Роль інституту довіри в подоланні фінансової кризи // Економічна теорія.- 2010.- № 3.- С. 103-108. **12.** Доброхотов Р. Доверие глазами экономистов и психологов (о книге А. В. Белянина и В. П. Зинченко «Доверие в экономике и общественной жизни») // Вопросы экономики.- 2011.- № 5.- С. 136-145. **13.** Доу III. Психология финансовых рынков: Кейнс, Мински и поведенческие финансы // Вопросы экономики.- 2010.- № 1.- С. 99-113. **14.** Зрячкин А. Н. Правовой нигилизм: причины и пути их преодоления: Автореферат дис. ... канд. юрид. наук. 12.00.01 - Теория и история права и государства; История учений о праве и государстве.- Саратов, 2007. - 26 с. **15.** Институциональная архитектура и динамика экономических преобразований/ Под ред. д-ра экон. наук А.А.Гриценко.- Х.: Форт, 2008.- 928 с. **16.** Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / кол. авторів; за заг. ред. д-ра экон. наук, проф. В. М. Соболева. – К. : УБС НБУ, 2010.- 350 с. **17.** Корнівська В.О. Криза цінностей - криза професіоналізму – криза довіри // Економічна теорія.- 2010.- № 3.- С. 68-72. **18.** Ляско А. Деньги и институциональные иерархии: о поддержании доверительных отношений в сложных монетарных системах // Вопросы экономики.- 2011.- № 7.- С. 34-43. **19.** Мамонов М., Пестова А., Солнцев О. Культ наличности в России: как его развенчать и к чему это приведет? // Вопросы экономики.- 2011.- № 7.- С. 79-101. **20.** Матузов Н. Правовой нигилизм и правовой идеализм как явления российского политического менталитета [Электронный ресурс]. Режим доступа: http://sc.nios.ru/dlrstore/768649e7-c0d1-40e0-8745-b8b1896af382/%5BCIVSal1011_10-11_P2%5D_%5BTS_29%5D.html. **21.** Несветайлова А. За пределами политэкономии Мински: ликвидность и финансовые инновации в контексте глобального кредитного кризиса // Вопросы экономики.- 2011.- № 6.- С. 107-122. **22.** Ольсевич Ю. Психология рынка и экономическая власть (о психологическом подходе А. Гринспена к анализу экономических проблем) // Вопросы экономики.- 2011.- № 4.- С. 99-118. **23.** Прозоров Ю.В. Недовіра як інституційний механізм концентрації банківського капіталу в координатах простору-часу // Економічна теорія.- 2010.- № 3.- С. 89-93. **24.** Рудык Н.Б. Поведенческие финансы или между страхом и жадностью.- М.: Дело, 2004.- 272 с. **25.** Сасаки М., Латов Ю., Ромашикина Г., Давыденко В. Доверие в современной России (компаративистский подход к "социальным добродетелям") // Вопросы экономики.- 2010.- № 2.- С. 83-102. **26.** Смирнов Н. Институциональная природа коррупции // Общество и экономика. – 2010. – № 2. – С. 87–104. **27.** Смирнов Н. О регулировании экономики в условиях коррупции // Общество и экономика. – 2010. – № 5. – С. 48–68. **28.** Сторчевой М. Новая модель человека для экономической науки // Вопросы экономики.- 2011.- № 4.- С. 78-98.

Подано до редакції 25.02.2011

УДК 628.78

Н.Г. СІКЕТІНА, ас., НТУ «ХП», Харків

ВПЛИВ НЕЦІНОВОГО ТА ЛОГІСТИЧНОГО ФАКТОРІВ НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПРОДУКЦІЇ

В статті розглядається вплив нецінового та логістичного факторів на конкурентоспроможність продукції.

Nonprice and logistic factors are considered in the article as influencing to the competitiveness of product.

Ключові слова: конкурентоспроможність продукції, неціновий фактор, логістичний фактор конкурентоспроможності продукції.

Вступ. Сучасна природа ринку, адресна спрямованість виробництва та розподіл продукції відповідно до запитів споживачів зумовлюють необхідність шукати додаткові можливості подальшого зниження витрат і собівартості продукції, підвищення рівня якості обслуговування споживачів для підвищення ефективності діяльності підприємств. Одним з таких напрямків є використання логістики для підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних підприємств. Для України на сучасному етапі розвитку економіки залишається важливим підвищення рівня конкурентоспроможності продукції, що позитивно впливатиме на досягнення певного рівня економічної ефективності діяльності вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Зараз економічна ефективність діяльності промислового підприємства виражається відношенням корисного результату до витрат, які забезпечують його досягнення. У такому разі при оцінці економічної ефективності діяльності підприємства вплив конкурентоспроможності його продукції не знаходить відображення [1 – 2].

В той же час, встановлений тісний взаємозв'язок між економічною ефективністю діяльності підприємства й конкурентоспроможністю його продукції. Тому пропонується включити до формули економічної ефективності рівень конкурентоспроможності продукції:

$$I_E = \frac{P \times I_{KC}}{B}, \quad (1)$$

де I_E – індекс економічної ефективності діяльності підприємства;
 I_{KC} – індекс рівня конкурентоспроможності продукції; P – результат;
 B – витрати.

Конкурентоспроможність продукції виражена у якості її індексу в формулі 1 може приймати значення: $I_{KC} > 1$ та $I_{KC} < 1$ (ринок не сегментується).

Якщо конкурентоспроможність продукції більша за одиницю, у формулі вона знаходиться у чисельнику; при збільшенні її рівня підвищується економічна ефективність діяльності підприємства, а при зменшенні рівня конкурентоспроможності продукції економічна ефективність діяльності підприємства зменшуватиметься.

Методологія. Резерви підвищення конкурентоспроможності продукції перебувають додатково ще в двох інших сферах: забезпечення споживача

продукції підприємства перед- і післяпродажними послугами та мінімізації витрат на рух товарів. У зв'язку з цим ми пропонуємо використовувати неціновий та логістичний фактори при оцінці рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції.

Як нецінові показники конкурентоспроможності продукції можуть бути використані [3, с. 85]: імідж підприємства в бальній оцінці; імідж товару в бальній оцінці; перед- й післяпродажні (сервісні) послуги підприємства; диференціювання продукції відносно сегментів ринку; сприйнятливість підприємства до нововведень; інноваційний характер диференціації продукції.

У зв'язку з тим, що в практиці вітчизняних підприємств не розраховуються варіанти складових логістичних витрат, цей напрямок потребує подальшої розробки.

У Європі нові конкурентні переваги підприємства та товару створюються шляхом розробки для кожного підприємства логістичної системи з метою оптимального, з погляду одержання прибутку, прискорення руху матеріальних і пов'язаних з ними інформаційних та фінансових потоків [4, с. 120]. На рис. 1 представлено елементи логістичного ланцюга з виробництва продукції та її реалізації.

Суттєвого зниження логістичних витрат можна досягти у постачальницькій та збутовій логістиці, тому що там може бути варіантність, а виробнича сфера забезпечується існуючими виробничим процесом. Тому далі розглядатимемо постачальницьку та збутову логістику, які включають складську та транспортну логістику. Як видно з рис. 1, логістика супроводжує продукцію та товар на всіх їхніх стадіях життєвих циклів.

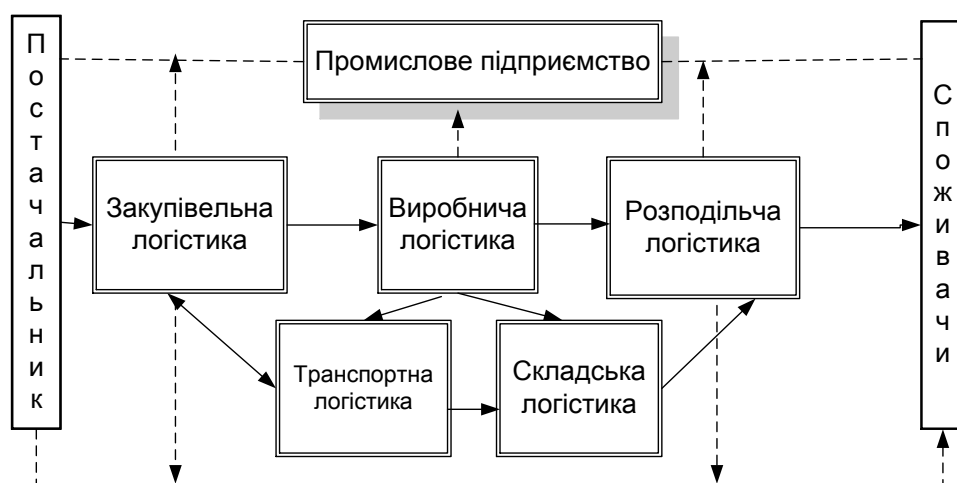


Рис. 1 Елементи логістичного ланцюга з виробництва продукції та її реалізації

Вибір оптимального варіанту як у постачальницькій, так й у збутовій логістиці зменшує собівартість одиниці продукції, тому можна дозволити знизити ціну на продукцію, яка реалізується на різних ринках, виходячи з їхньої кон'юнктури, що дозволить підвищити конкурентоспроможність продукції.

У постачальницькій логістиці є визначальним фактором рівень цін на сировину й матеріали та вартість перевезення. У збутовій – ціна товару, канали збуту, рівень знижок з ціни при непрямих поставках товару, а також вартість витрат підприємства на зберігання та просування товару.

Розглянемо напрямки логістики на сучасному машинобудівному підприємстві, відповідно до яких визначатиметься логістичний фактор конкурентоспроможності. Для кожного напрямку логістики обрано найважливіші критерії оцінки. Так, при оцінці закупівельної логістики, найважливішими, на наш погляд, критеріями є ціна матеріалу та ціна доставки цього матеріалу, враховуючи відстань (тариф×км). Слід відзначити, що ціна товару має вирішальне значення, тобто при закупівлі великого обсягу товару.

Розглянемо приклад вибору постачальника на основі розрахунку його рейтингу У табл. 1 наведено дані щодо кількісної оцінки показників, які розглядаються.

Критерієм вибору оптимального постачальника є мінімальна сума витрат на закупівлю та транспортування матеріалу. Як видно з табл. 1, таким постачальником є третій (П3).

Таблиця 1 - Кількісна оцінка показників, які характеризують критерій вибору постачальника

Показник	П ₁	П ₂	П ₃
Ціна матеріалу, грн./кг	20	25	18
Відстань, км.	25	20	30
Тариф, грн./км	15	15	15
Витрати на транспортування, грн.	375	300	450
Сума витрат, грн.	20375	25300	18450

На основі даних табл.1 проведено оцінку критеріїв, які були обрані для вибору постачальника (П), за п'ятибальною шкалою (табл. 2.).

Таблиця 2 – Бальна оцінка постачальників за критеріями

Критерії вибору постачальника	Бальна оцінка постачальника		
	П ₁	П ₂	П ₃
Ціна матеріалу	4	3	5
Ціна транспортування (тариф×відстань)	4	5	3
Разом	-	-	-

Розрахунок рейтингу постачальників з урахуванням бальної оцінки наведено в табл. 3.

Таблиця 3 - Розрахунок рейтингу постачальників

Критерії вибору постачальника	Вага критерію	П ₁	П ₂	П ₃
Ціна матеріалу	0,7	2,8	2,1	3,5
Ціна транспортування (тариф × відстань)	0,3	1,2	1,5	0,9
Разом	1,0	4,0	3,6	4,4

Таким чином, як видно з табл. 3, найвищий рейтинг має третій постачальник, який пропонує матеріал за найнижчою ціною, незважаючи на найбільшу відстань. Така робота має проводитися по всій номенклатурі матеріалів, які використовуються на виробництві продукції, тому треба розраховувати середній рейтинг, до якого відносити його максимальне значення. У такому разі індекс логістичної конкурентоспроможності буде більшим за одиницю. Тому пропонується комплексний показник рівня конкурентоспроможності оцінюваного товару ($I_{КС}$) розраховувати як добуток групових індексів конкурентоспроможності товару з якості ($I_{Я}$), ціни ($I_{Ц}$), нецінового ($I_{Н}$) й логістичного ($I_{лог}$) факторів [4], що методично відрізняється від інтегрального індексу конкурентоспроможності товару, наведеного в [1, с. 275]:

$$I_{КС} = I_{Я} \cdot I_{Ц}^1 \cdot I_{Н} \cdot I_{лог}. \quad (2)$$

Аналізуючи вплив факторів формули (2) на конкурентоспроможність продукції можна стверджувати, що вони по-перше, якість та неціновий фактор впливають прямо пропорційно, а ціна й логістичний фактор – зворотно пропорційно; по-друге, кожний з перелічених факторів конкурентоспроможності продукції впливають на неї в різній мірі. У зв'язку з цим необхідно до формули (2) ввести вагові коефіцієнти, які встановлюються експертним шляхом і в сумі дорівнюють одиниці:

$$I_{КС} = \sum_{i=1}^4 R_i \times I_i, \quad (3)$$

де R_i – вагові коефіцієнти; $i = \overline{1,4}$.

Слід зазначити, що другий та четвертий індекс у формулі (4) мають бути у ступені мінус одиниця.

Результати дослідження. Підсумовуючи викладене вище, доходимо до висновку, що використання нецінового та логістичного підходу як факторів підвищення конкурентоспроможності передбачає, що рішення, прийняті відносно закупівлі, транспортування та зберігання продукції мають розглядатися також з боку їх впливу на формування витрат і прибутку підприємства.

Висновок. Пропонований підхід забезпечить більш точну оцінку рівня конкурентоспроможності вітчизняної продукції за допомогою обліку витрат, пов'язаних з рухом товарів. Робота в цьому напрямку є перспективною, особливо для продукції, що реалізується на зовнішньому ринку.

Список літератури: 1. *Фатхутдинов Р. А.* Управление конкурентоспособностью организации: Практикум / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Маркет ДС, 2008. – 208 с. 2. *Святненко В. Ю.* Промисловий маркетинг / В. Ю. Святненко. – К.: МАУП, 2001. – 264 с. 3. *Сікетіна Н. Г.* Удосконалення методики оцінки конкурентоспроможності продукції / Н. Г. Сікетіна // Вісник НТУ «ХПІ» Серія «Технічний прогрес і ефективність виробництва» – 2008. – № 18. – С. 79–86. 4. *Чекалина Э. П.* Создание логистических систем на отечественных предприятиях – источник новых конкурентных преимуществ / Э. П. Чекалина, Н. Г. Сикетина // Вестник НТУ «ХПИ» – 2004. – № 27. – С. 119–122.

Подано до редакції 25.02.2011

УДК 658.001

С.И. ВИХЛЯЕВА, к.э.н., проф., НТУ «ХПИ», Харьков
ЛИ ЧАО, аспирант НТУ «ХПИ», Харьков

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ В КНР КАК ОБЪЕКТ ИССЛЕДОВАНИЯ

В даній статті обґрунтовано актуальність досліджень в галузі інвестиційного потенціалу підприємств. Проаналізовано специфіку автомобільної промисловості Китаю. Сформульовані умови подальших перспектив розвитку в автомобілебудівній галузі з урахуванням напрямів підвищення ефективності використання інвестиційного потенціалу.

This article presents actuality of researches in the investment potential area at the enterprises. The specific of China's motor industry is analysed. The conditions of the motor industry further prospects are enunciated by taking into account directions to efficiency increase of the investment potential.

Ключевые слова: инвестиционный потенциал, предприятия автомобилестроения, экономическое развитие, инвестиции

Введение. Нарращивание производственных инвестиционных ресурсов в предпринимательском секторе при благоприятном инвестиционном климате и рыночной конъюнктуре создает реальные возможности качественного экономического роста. Вместе с тем, формирование и использование инвестиционного потенциала как основы развития реального сектора экономики Китая, требует дальнейших исследований и научных обоснований.

В связи с этим возрастает значение системы факторов и источников экономического развития на инвестиционно-инновационной основе, прежде всего, для внутреннего китайского рынка, что должно способствовать повышению конкурентоспособности промышленных предприятий и национальной экономики в целом. В этом аспекте важны целевые усилия предпринимателей и поддержка государства по формированию инвестиционного потенциала, механизмов его эффективной реализации.

Вместе с тем, проблемам формирования ресурсного инвестиционного потенциала развития предприятий автомобилестроения в Китае, в настоящее время необходимо уделять большее внимание, прежде всего, в аспекте их системности. Это и определяет актуальность темы данной статьи.

Постановка задачи. Целью исследования является научное обоснование особенностей формирования инвестиционного потенциала и механизма его эффективного использования на автомобильных предприятиях Китая.

Методология. Практическое и теоретическое значение для дальнейшего становления автомобильной промышленности имеют научные положения, подходы, отраженные в трудах китайских и зарубежных ученых. Особое значение представляют теоретико-методологические работы Вэи Цзябао, Ван Цей, Ван Тай, Ван Пин, Ван Лолинь, Дэн Сяопин, Юань Фан, Лю Ли, Лини Су, Ли Цзинвэн, Чэн Чжэтин, Цао Куйфу, Цзи Ин, Хуау Хуэя, а также ученых Абалкина Л.И., Кравцовой В.И., Соловьева В.А., Райзберга Б. А. и других.

В большинстве научных исследований, посвященных рассматриваемой проблематике, остается недостаточно разработанной теоретико-методологическая база вопросов, связанных с использованием международного опыта в развитии инвестиционного потенциала предприятий автомобильной промышленности, организацией производства автомобилей иностранными компаниями внутри страны.

Результаты исследования. Таким образом, наличие задач эффективного использования инвестиционного потенциала обуславливает необходимость системного изучения, обобщения и критического переосмысления сложившейся практики инвестиционной деятельности автомобильных предприятий. При постоянном внимании к росту научно-технического потенциала уровень национальных инноваций в Китае является сдерживающим фактором повышения фактической конкурентоспособности страны и отрицательно воздействует на

прочность конкурентных позиций китайской экономики в стратегической перспективе.

Большое внимание в стране уделяется политике открытости экономики как важнейшего условия использования зарубежного технологического опыта. Особенно важно это решение было для отраслей, являющихся локомотивом развития всей экономики. К их числу относится автомобилестроение, которое является основой развития НТП. Привлечение наукоемких технологий позволило Китаю увеличить объемы производства автомобилей и занять первые позиции в мировом автомобилестроении. Если в 2000г. Китай по объему производства занимал 11-ое место среди мировых держав, то в настоящее время он является третьей в мире страной-производителем автомашин.

Автомобилестроение в Китае переживает бурный производственный подъем. В период 2000-2010 г. производство автомобилей и запчастей ежегодно увеличивалось в среднем на 16%, а легковых автомобилей – на 25%, что значительно превышает динамику ВВП и выводит автомобильную промышленность в число передовых отраслей китайской экономики наряду с текстильной отраслью, химией и металлургией. В 2010 г. КНР заняла место в тройке мировых лидеров после Японии и США, обогнав Германию и увеличив свою долю в мировом производстве до 12%.

Наиболее весомым показателем упрочения конкурентных позиций китайского автомобилестроения является резкое увеличение доли экспортируемых автомобилей в общем объеме их производства с 3% в 2003 г. до 30% в 2010 г. Это свидетельствует об успешном выходе национальных производителей на мировой рынок, например, крупнейшая китайская автомобилестроительная корпорация Great Wall экспортирует половину выпускаемых автомобилей.

Одной из особенностей китайского автомобилестроения является большая роль в нем иностранного капитала. Более 70% продукции производится совместными предприятиями с участием крупнейших автомобильных корпораций Германии, США, Франции, Италии, Японии и Республики Корея. Присутствие зарубежных инвесторов составляет конкуренцию национальным производителям, однако одновременно выступает положительным фактором развития китайской автомобильной отрасли, создавая необходимые условия для передачи современных технологий.

Среди факторов, сдерживающих развитие отрасли, следует назвать недостаточность собственного инновационно-инвестиционного потенциала китайских компаний, использование в производстве достаточно большой доли иностранных компонентов, а также широко распространенная имитация известных зарубежных моделей.

С целью повышения качества машин отечественного производства в автомобилестроении КНР проводится технологические преобразование

производственной базы как на основе использования зарубежных технологий, так внедрения международных стандартов качества. Важнейшим направлением повышения технического уровня производства является создание крупных интегрированных автомобильных предприятий, которые в дальнейшем будут преобразованы в гигантские автоконцерны, производящие по 5 млн. автомобилей каждый.

Генеральный секретарь китайского научного общества Фу Юю на форуме «Китайского автомобилестроения» отметил, что: «По предварительным подсчетам в последний период «Первой пятилетки» Китай станет мировым лидером производства автомобилей, а в 2012 году станет первой в мире страной по масштабам потребления автомобилей, и по масштабам их производства также выйдет на первое место в мире».

Автомобильная промышленность стимулирует развитие более чем 100 отраслей промышленности страны (металлургия, машиностроение, резиновая, обработка цветных металлов, производство тканей, текстиля и др.). Также автомобилестроение способствует строительству дорог, развитию сферы услуг, страхования, автосервиса и др.

Как показало исследование, для реализации «окна возможностей» существуют три варианта развития национального автомобилестроения.

Первый, связан с уходом государства практически из всех сфер экономической деятельности в автомобилестроении, ее открытием внешнему миру. Этот сценарий, по нашему мнению, может привести к существенному экономическому росту производства автомобилей. Но в этом случае национальные предприятия не смогут конкурировать с зарубежными производителями на равных условиях. Это обуславливается отсутствием достаточного опыта у предприятий по самостоятельному ведению дел.

Второй вариант - расширение прямого участия государства в регулировании деятельности отрасли, что приведет к ограничению предпринимательской активности. Государство и предприятия в этом случае станут заложниками неэффективных методов управления.

Третий сценарий, основанный на высвобождении частной инициативы и усилении роли государства только в обеспечении благоприятных условий для хозяйствования. Третий вариант развития автомобилестроения является наиболее оптимальным, так как он позволяет создать эффективную связь между бизнесом и государством.

В тоже время работа в условиях тесного взаимодействия со многими странами вызывает целый ряд проблем. Они касаются, в первую очередь, характера развития национального автомобилестроения. Позитивное развитие этого направления предполагает необходимость рассмотрения методологических аспектов такого взаимодействия.

Вывод. Аналізуючи досвід розвитку національного автомобілебудування Китаю і передових країн, полагам, що основні тенденції в розвитку інвестиційного потенціалу підприємств галузі будуть мати місце, якщо:

- автомобілебудування чекає нова хвиля науково-технічних, економічних і соціальних перетворень;
- відбудеться збільшення виробництва і попиту на автомобілі, що використовують альтернативні види палива.

Все це в свою чергу потребує:

- раціоналізації структури виробництва автомобільної продукції;
- підвищення конкурентоспособності автомобільної продукції і галузі;
- посилення процесів інтеграції підприємств
- подальше посилення процесу розробки власних марок автомобілів на основі існуючих моделей, а саме «модель FAW», «модель Chery», «модель Changan».

Список літератури: 1. Хуан Хуай. Розвиток автомобілебудування КНР // Вопросы економічних наук. - М: Видавництво «Компанія Супутник +», 2009. №1(34).С.79-80. 2. Глобалізація структури конкуренції і відповідні стратегії автомобілебудування Гуанчжоу Жипао. 14.01.2011 3. Державний рад по дослідженню розвитку «Доклад о розвитку автомобільної промисловості Китаю» (2010) Суспільно-наукове літературне видавництво, березень 2011, стор222-235.

Подано до редакції 01.03.2011

УДК 338.24

М.А. ШУМ, к.е.н., доц., ХІФ УДУФМТ, Харків

ДЕЯКІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ АВІАПРОМА УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

У роботі розглядаються деякі напрями розвитку, кризові явища в конкретній галузі з метою надання економічного зростання галузі, ряду суміжних галузей, економіці в цілому.

Some directions of development, crisis phenomena in specific branch are considered in this work for the purpose of addition of economic growth field, row of related branch and economics in whole.

Ключові слова: економічний потенціал, економічне зростання, криза, інновації, інвестиції.

Вступ Проблеми соціально-економічного розвитку України знаходяться в центрі уваги як вітчизняної науки, так зарубіжних фахівців.

Постановка завдання Одними з найбільш гостродискусійних питань є питання напрямів і форм подолання кризових явищ на промислових підприємствах, галузях, економіки держави в цілому з подальшим переходом до економічного зростання.

Методологія Проблеми, пов'язані з кризою на окремих промислових підприємствах, галузях, в цілому по народному господарству, шляхів їх подолання і переходу до економічного зростання знаходяться в центрі уваги як вітчизняних учених і фахівців, так і зарубіжних. При цьому визначення конкретних напрямів виходу на економічне зростання в конкретних економічних умовах, що складаються, вимагають, на наш погляд, додаткових досліджень.

Незважаючи на окремі позитивні факти в цілому стан економіки України залишається досить складним.

Промислове виробництво в Україні, за даними Держкомстату, в травні 2011 року зросло по відношенню до травня 2010 року на 8,6 %, що виявилось вище за темпи росту квітня-березня, але нижче лютого-січня. В цілому за перші п'ять місяців поточного року ріст склав 8,5%, у той час як в 2010 році - 12%. По відношенню до квітня 2011 року - ріст промислового виробництва травня склав - 0,9%. [1]

В Україні рекордно виросло виробництво транспорту : в січні-квітні 2011 року - на 7,6% в порівнянні з аналогічним періодом попереднього року - до 30720 одиниць. Найбільший приріст як і раніше демонструє сегмент виробництва легкових автомобілів - 90%, до 28964 одиниць. Випуск автобусів збільшився на 16% - до 813 одиниць. Лідерами виробництва залишаються - ЗАЗ (18160 од.), корпорація "Богдан" (5828 од.), "Єврокар" (3124 од.). [2]

На маріупольському ВАТ "Азовмаш" зростає портфель замовлень: в нинішньому році планується двократне збільшення обсягів виробництва, підтверджене укладеними контрактами. Підписані договори і сформовані плани виробництва забезпечили стовідсоткове завантаження виробничих потужностей до 2012 року. За інформацією президента ВАТ "Азовмаш" А. Савчука за чотири місяці 2011 року підприємство випустило понад 5 тисяч вантажних залізничних вагонів. До кінця року виробництво вагонів буде доведено до рекордного рівня - більше 15 тис. од. [3]

Золотовалютні резерви України досягли рекордного рівня, в квітні 2011 року вони виросли на 5,3% - до 38,351 млрд. доларів США. В цілому за повідомленням Нацбанку України за січень - квітень поточного року золотовалютні резерви збільшилися на 107,9% або на 3,775 млрд. доларів США. [4]

При цьому індекс інфляції за підсумками травня 2011 року склав 11% - це найвищий показник зростання цін за останні 12 місяців з березня 2010 року. [5]

Украї серйозно виглядає ситуація з державним боргом. За даними Національного банку України - валовий зовнішній борг України в січні-березні 2011 року зріс на 3,1 млрд. дол. США, до 120,5 млрд. дол. США, що перевищить 84% ВВП. [6]

Великі труднощі зазнає фінансова система держави. Так, за даними рахункової палати України на початок 2011 року обсяги невідшкодованого платникам податку на додану вартість склали 12 млрд. 421 млн. грн. [7]

Україна зайняла перше місце серед країн СНД по зростанню цін і тарифів на окремі види житлово-комунальних послуг в першому кварталі 2011 року - 10,8% до грудня 2011 року. За даними Міждержавного комітету СНД, Росія по цьому показнику займає друге місце (+7,9%) третє місце – Республіка Білорусь (+4,4%). В цілому за сумарними показниками вартості послуг ЖКГ Україна входить в трійку найбільш дорогих держав (з Росією і Білоруссю). [8]

У критичному стані знаходиться пенсійна система України. Положення в цій сфері можна охарактеризувати наступними цифрами. На 1 квітня 2011 р. пенсіонерів налічувалося 13 млн. 766 тис. чоловік. Причому число пенсіонерів, які вийшли на заслужений відпочинок зростає. В порівнянні з кінцем 2010 р. кількість пенсіонерів збільшилася на 60 тис. осіб, а платників внесків до Пенсійного фонду на постійній основі - 14 млн. чоловік. Іншими словами кожен працюючий українець містить одного пенсіонера. Середній розмір пенсії у чоловіків у Україні складає 1470 грн., у жінок - 1050 грн. [8]

Украї неблагополучна ситуація у сфері зайнятості. В Україні на одно робоче місце доводиться 7 чоловік без роботи. При цьому за даними Держкомстату загальний рівень безробіття в країні 9,5%, а в службу зайнятості в перші три місяці 2011 року звернулося 911 тис. чоловік. Середня допомога по безробіттю - 810 грн. в місяць (середня зарплата за цей час 2389 грн.). [9] Необхідно мати на увазі, що розвиток економіки України відбувається в умовах безперервної світової фінансової кризи, подальший розвиток якого прогнозується неоднозначно. Але у будь-якому випадку негативні процеси світової економіки хворобливо позначаються на економіці України і в першу чергу на її експортно-орієнтованих галузях і інвестиційних процесах.

Виходом з положення, що створилося, і переходом до стабільного економічного зростання могла б стати розробка і реалізація комплексної програми соціально-економічного розвитку України на найближчу, середньо- і довгострокову перспективу. У відсутності такої програми на наш погляд, необхідно сконцентрувати державну політику на економічному стимулюванні і розвитку найбільш значимих підприємств і найбільш перспективних галузях, які могли б послужити локомотивом економічного і соціального розвитку регіонів і економіки України в цілому.

Одній з таких перспективних галузей, що заслуговує на державну увагу і надалі, може принести Україні як комерційний, економічний успіх, так і інші не менш важливі вигоди (політичні, соціальні, інтелектуальні та ін.) могла б стати авіаційна промисловість. Необхідно розуміти, що Україна одна з небагатьох країн світу, яка може робити як літальні апарати, так і авіаційні двигуни, і багато комплектуючих (паливну апаратуру та ін.) починаючи від НДДКР і закінчуючи серійним виробництвом.

Більше того, не дивлячись ні на що, Україна і зараз знаходиться по деяких напрямках цієї галузі на провідних позиціях у світі - унікальні надважкі транспортні літаки, військово-транспортна авіація, регіональні пасажирські лайнери, авіаційні двигуни великої потужності для пасажирських і транспортних повітряних засобів, авіадвигуни для вертольотів в широкому діапазоні потужностей і технічних характеристик та ін. Збереження і пріоритетний розвиток такого наукового, конструкторського інтелектуального, виробничого потенціалу могло б стати найважливішою державною метою соціально-економічного розвитку само по собі, а враховуючи ситуацію, що складається, в Україні і тенденції світового розвитку перспективи і проблеми в авіаційній галузі набувають первинного значення.

При роботі на світовому ринку авіаційної техніки і розвитку авіаційної промисловості України, на наш погляд необхідно враховувати ряд серйозних моментів і особливостей.

По-перше, світовий ринок авіаційної техніки найбільш конкурентноспроможний через свою місткість, а також наявність не лише комерційних і фінансових інтересів, але політичних, технічних, наукових і інтелектуальних, соціальних та ін., які у ряді випадків перевершують за значимістю чисто комерційні або фінансові аспекти.

На цьому ринку домінують авіа гіганти "Boeing" - 49% продажів і "Airbus Industries" - 43%. У сегменті регіональних пасажирських лайнерів сильні позиції мають - канадська "Bombordier", бразильська "Embraer" і франко-італійська - ATR. [10]

По-друге авіаційна продукція і галузь в цілому це одна з найбільш науко- і ресурсоемних галузей, що вимагає величезних первинних і поточних витрат - фінансів, усіх видів ресурсів, інтелектуального і наукового потенціалу, інвестиційних і інноваційних заходів обчислюваних десятками і сотнями мільярдів а в деяких випадках і трильйонів доларів США.

Ця галузь визначає рівень розвитку і стану світового науково-технічного прогресу. При цьому у виробництві авіаційної техніки, задіяні такі галузі народного господарства як: металургія, хімічна, електротехнічна, машинобудівна, приладобудування і багато інших. Усе це і деякі інші чинники, зумовлюють наявність глобальних інтеграційних процесів на

світовому ринку авіатехніки і в галузі. Зберегти суто національне літакобудування нині не під силу жодній державі у світі, навіть самому економічно потужному США. У виробництві авіалайнера "Boeing" беруть участь ще сім держав. Основними виробниками "Airbus Industries" є Франція і Німеччина а також значна частина Європейських держав.

Виходячи з вищесказаного, можна зробити наступні пропозиції по подоланню кризи в авіапромі України, і у тому числі на Харківському державному підприємстві.

По-перше, необхідно розуміти що в ситуації України, що склалася на світовому авіаційному ринку авіапрому, самотійно вижити, а тим більше грати яку-небудь помітну роль буде украй скрутне.

При цьому так само необхідно розуміти, що розраховувати на рівноправну співпрацю з ведучими олігополістами ("Boeing", "Airbus Industries"), через ряд об'єктивних чинників навряд чи доведеться. В той же час об'єднувальний процес з "Об'єднаною авіабудівною корпорацією" (ОАК, Росія) дозволить закрити певні технологічні проблеми, і, що найголовніше, відкривають можливості насичення ринку Росії (це повинно бути однією з умов об'єднання), країн СНД, а в перспективі і посилена робота на світовому авіаційному ринку. Одним з головних завдань об'єднання повинно стати закріплення і посилення монопольного положення, що склалося у сфері надважких вантажних літаків (АН-124 - "Руслан"; АН-225 - "Мрія").

По-друге, з метою ефективнішого просування авіаційної техніки на різних ринках доцільно розглянути питання створення спільної (Росія, Україна) лізингової компанії.

Подолання кризових явищ в авіапромі України повинне позитивно позначитися на усій економіці держави і сприяти його соціально-економічному розвитку.

Список літератури: 1. Время № 106 от 17 июня 2011г. 2. Время № 84 от 17 мая 2011 г. 3. Время № 89 от 24 мая 2011 г. 4. Время № 80 от 11 мая 2011 г. 5. Время № 100 от 8 июня 2011 г. 6. Время № 108 от 21 июня 2011 г. 7. Время №83 от 14 мая 2011 г. 8. Время № 98 от 4 июня 2011 г. 9. Время № 115 от 2 июля 2011 г.) 10. Время № 92 от 27 мая 2011 г.

Подано до редакції 01.03.2011

А.В. МЕЛЬНИК, аспирант, НАДУ при Президенте Украины, Киев

ОЦЕНКА ФАКТОРОВ, ВЛИЯЮЩИХ НА СПРОС НА РАБОЧУЮ СИЛУ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

У статті представлено застосування кореляційно - регресійного аналізу для виявлення ступеня впливу виділених факторів на формування попиту на робочу силу в умовах кризи.

В статье представлено применение корреляционно – регрессионного анализа для выявления степени влияния выделенных факторов на формирование спроса на рабочую силу в условиях кризиса.

The paper presents the use of correlation - regression analysis to identify the degree of influence of selected factors on the demand for labor in the crisis.

Ключевые слова: рынок труда, государственное регулирование занятости населения, экономико-математические методы выявления факторов влияющих на спрос на рабочую силу, спрос на рабочую силу.

Введение Экономический кризис, начавшийся в последние месяцы 2008 года на рынках труда в развитых странах, активизировался в 2009 году и распространился на развивающиеся страны мира, в том числе и на Украину, что произошло, главным образом, за счет резкого спада в международной торговле. Сила его воздействия на рынок труда варьировалась в зависимости от уровня экономического развития страны. Несмотря на высокий уровень государственного вмешательства на рынке труда в 2010 году, происходит дальнейшее снижение экономической активности населения во многих странах, в том числе и на Украине, что сопровождается ухудшением и самих условий труда [3]. Таким образом, выявление, систематизация и анализ факторов, которые непосредственно оказывают влияние на процессы, происходящие на рынке труда, является актуальным вопросом на современном этапе развития экономических отношений.

Постановка задачи Актуальные и практически значимые вопросы применения экономико-математического анализа к формированию рынка труда неоднократно рассматривались в научной литературе. Функциональные взаимоотношения при раскрытии проблематики раскрытия закономерностей взаимосвязи занятости и современного развития открытой экономики рассмотрены в публикациях А. Гринспена, С. Эйзенштадт, Дж. Стиглица, Л. Туроу. Комплексный подход к исследованию поведения рабочей силы на рынке труда в условиях трансформации, анализ необходимости сохранения государственной формы регулирования занятости рассматривались в работах таких отечественных авторов, как О. Билорус, В. Близнюк, Д. Богиня, В. Будкин, В. Вергун, М. Дудченко, В. Еременко, А. Кинах, А. Колот, Б. Клияненко, Л. Лисогор, Д. Лукьяненко, А. Новикова, В. Новицкий, А. Павловская, Ю. Пахомов, И. Петрова, С. Писаренко, С.

Сиденко, К. Ходзинский. Ряд авторов стран СНГ: А. Ананьев, В. Варламов, С. Егоров, В. Иноземцев, В. Кистанов, Н. Рымашевский – исследовали вопросы занятости в открытой экономике как на общетеоретическом уровне, так и применительно к периоду трансформации национальных хозяйств.

Таким образом, целью статьи является выявление и анализ факторов, которые существенно влияют на спрос на рабочую силу в кризисных условиях хозяйствования на основе применения экономико-математического аппарата.

Методология Анализ взаимосвязей, которые изучаются, - важнейшая задача многих исследований. В тех случаях, когда речь идет о явлениях и процессах, обладающих сложной структурой и многообразием присущих им связей, представляется необходимым, прежде всего, установить наличие их взаимосвязей и выделить основные факторы которые влияют на их характер и поведение. Если черты и свойства объектов, которые исследуются, могут быть измерены и выражены количественно, то анализ взаимосвязей может проводиться с применением математических методов, которые позволят проверить гипотезу о их наличии или отсутствии по тем или иным признакам. С помощью математических методов можно установить тесноту и характер взаимосвязей или выявить силу (степень) воздействия различных факторов на результат. В таких исследованиях широко используются процедуры множественной регрессии. В регрессионном анализе рассматривается односторонняя зависимость случайной зависимой переменной от одной или нескольких независимых. Независимые переменные называются факторами ($X_1, X_2, \dots, X_n$), или предикторами, а зависимая переменная (Y) - результативным признаком, или откликом.

Результаты исследования Систематизация научной литературы, а также предварительно проведенные исследования, позволили выявить ряд факторов, которые влияют на формирование рынка труда в Украине на современном этапе развития экономики. Представленные выше положения позволили выдвинуть гипотезу, что на спрос на рабочую силу влияют численность экономически активного населения в возрасте 15-70 лет, доходы населения, средний размер назначенной месячной пенсии пенсионерам и инвестиции в основной капитал. Исходные данные для расчетов представлены в табл. 1 [2].

При проведении анализа был использован программный комплекс Statistica, и её модуль Multiple Regression.

На рис. 1 представлены результаты оценки, которые свидетельствуют, о прямой и сильной взаимосвязи между рассматриваемыми факторами и результативным признаком. Построенная линейная регрессия позволяет выделить наиболее значимые факторы: численность экономически активного населения в возрасте 15-70 лет и инвестиции в основной капитал.

Таблица 1 - Исходные данные

	Спрос в рабочей силе, тыс. чел.(Y)	Численность экономически активного населения в возрасте 15-70 лет, тыс.чел. (X ₁)	Доходы населения Украины, млн. грн. (X ₂)	Средний размер назначенной месячной пенсии пенсионерам, грн. (X ₃)	Инвестиции в основной капитал, млн.грн. (X ₄)
2000	68,2	22 830,80	150789	68,9	1188
2001	96,9	22 426,50	175041	83,7	1028,8
2002	123,9	22 231,90	185073	122,5	1055,2
2003	138,8	22 171,30	215672	136,6	1003,7
2004	166,5	22 202,40	274241	182,2	998,9
2005	186,6	22 280,80	381404	316,2	903,5
2006	170,5	22 245,40	472061	406,8	780,9
2007	169,7	22 322,30	623289	478,4	660,3
2008	91,1	22 397,40	845641	751,4	876,2
2009	65,8	22 150,30	894286	898,4	542,8
2010	63,9	22051,60	1101015	999	564

Multiple Regression Results

```
Dependent: Y           Multiple R = ,85248054           F = 3,988938
                        R² = ,72672307           df = 4,6
No. of cases: 11       adjusted R² = ,54453845           p = ,064902
                        Standard error of estimate:31,712206857
Intercept: 3366,1967648 Std.Error: 1250,078   t( 6) = 2,6928   p = ,0359

X1 beta=-,64           X2 beta=-,39           X3 beta=-1,2
X4 beta=1,08
```

Рис. 1 - Результаты множественной регрессии

Дальнейший анализ предполагает формирование непосредственно уравнения регрессии и проверку сделанных выводов (рис. 2).

N=11	Beta	Std.Err. of Beta	B	Std.Err. of B	t(6)	p-level
Intercept			3366,197	1250,078	2,69279	0,035919
X ₁	-0,63569	0,245380	-0,145	0,056	-2,59063	0,041177
X ₂	-0,38987	2,342463	-0,000	0,000	-0,16644	0,873280
X ₃	-1,19237	2,193819	-0,165	0,304	-0,54351	0,606364
X ₄	1,07738	0,434436	0,001	0,000	2,47996	0,047808

Рис. 2 - Таблица результатов

На зависимую переменную - спрос на рабочую силу, как видно из рис. 2, наибольшее влияние имеют такие факторы как численность экономически активного населения в возрасте 15-70 лет и объем инвестиций в основной капитал, другие независимые переменные влияют значительно меньше. Причем, отрицательный знак коэффициентов при переменных означает, что с увеличением экономически активного населения, доходов населения и среднего размера месячной пенсии пенсионерам, спрос на рабочую силу будет падать. Положительный знак коэффициента при независимых переменных означает, что спрос на рабочую силу будет увеличиваться. Коэффициенты уравнения регрессии b_1 , b_4 и свободный член статистически значимы при уровне значимости более $p < 0,1$; коэффициенты уравнения регрессии b_2 и b_3 статистически незначимы (поскольку $p > 0,1$).

Таким образом, уравнение линейной модели регрессии будет иметь вид:

$$\text{Спрос на рабочую силу} = 3366,197 - 0,145 x_1 - x_2 - 0,165x_3 + 0,001 x_4 \quad (1)$$

Полученные в результате моделирования значения парных коэффициентов корреляции говорят о тесной связи спроса на рабочую силу (y) с факторами X_1 и X_4 . При этом следует учитывать тесную межфакторную связь между другими переменными, которые значимо не повлияли на зависимую переменную (Y), как следствие, для улучшения модели эти факторы можно исключить, как недостаточно статистически надежные.

Коэффициенты частной корреляции дают более точную характеристику тесноты зависимости (взаимосвязи) двух признаков, чем коэффициенты парной корреляции, поскольку «очищают» парную зависимость от взаимодействия данной пары признаков с другими, что представлены в модели. Таким образом, приведенный анализ подтверждает тесную взаимосвязь показателя спроса на рабочую силу (y) с факторами X_1 и X_4 - по отношению к другим показателям модели.

Важной характеристикой регрессионного анализа является исследование остатков, который позволяет сделать окончательный вывод о степени взаимосвязи между факторами (рис.3).

Dependent: Y	Multiple R : ,85248054	F = 3,988938
	R?: ,72672307	df = 4,6
No. of cases: 11	adjusted R?: ,54453845	p = ,064902
Standard error of estimate: 31,712206857		
Intercept: 3366,1967648	Std. Error: 1250,078	t(6) = 2,6928 p < ,0359

Рис. 3 - Анализ остатков

С помощью статистического критерия Дарбина-Уотсона проанализируем наличие или отсутствие серийной корреляции (зависимости) между остатками для соседних наблюдений (рис. 4) [1].

	Durbin-Watson d	Serial Corr.
Estimate	1,218896	0,383376

Рис. 4 - Результат анализа

По полученным результатам рис.4 видно, что критерий Дарбина-Уотсона демонстрирует большое числовое значение (1,218896), при коэффициенте серийной корреляции (0,383376), что свидетельствует о сильной зависимости наблюдений и, следовательно, об устойчивости значений коэффициентов регрессии, а значит и о высокой адекватности модели изучаемого процесса.

Уравнения регрессии можно также использовать для прогноза значений отклика - спроса на рабочую силу исходя из значений предикторов: численности экономически активного населения, доходов населения, среднего размера назначенной месячной пенсии пенсионерам и объема инвестиций в основной капитал. Результаты прогноза представлены на рис. 5.

Variable	B-Weight	Value	B-Weight * Value
X ₁	-0,144738	22052	-3191,77
X ₂	-0,000055	1101015	-60,22
X ₃	-0,165421	999	-165,26
X ₄	0,000727	570	0,41
Intercept			3366,20
Predicted			-50,63
-95,0%CL			-219,05
+95,0%CL			117,79

Рис. 5 - Результат прогноза спроса на рабочую силу

Следовательно, спрос на рабочую силу с 95%-м доверительным интервалом за рассматриваемый период будет находиться в границах от -219,05 тыс. чел. до 117,79 тыс. чел.

Из приведенных результатов регрессионного анализа можно сделать вывод о высокой адекватности построенной линейной модели зависимости спроса на рабочую силу от численности экономически активного населения в возрасте 15-70 лет и объема инвестиций в основной капитал. Следовательно, выдвинутая ранее гипотеза подтверждается частично, вследствие отсутствия сильного влияния первоначально выделенных факторов на спрос на рабочую силу.

Выводы Таким образом, проведенное исследование позволило определить, какие факторы непосредственно влияют на формирование спроса на рабочую силу на рынке труда - численность экономически активного населения в возрасте 15-70 лет и объем инвестиций в основной капитал. Влияние первого фактора является отрицательным, т.е. с увеличением количества экономически активного населения, снижается потребность предприятий в новых работниках, уменьшается заработная плата, так как на рынке находится значительное количество рабочей силы, которая имеет высокий уровень квалификации и которому нужна работа. В такой ситуации преимущество имеет работодатель, который непосредственно будет диктовать условия по найму работников, в свою очередь государство должно в этих обстоятельствах должно проводить политику социальной защиты населения и способствовать повышению его занятости. Фактор же объема инвестиций в основной капитал имеет позитивный характер влияния на изменение спроса на рабочую силу, что можно в экономическом контексте связать с расширением предпринимательской активности в национальном хозяйстве, а, следовательно, прогнозировать необходимость создания новых рабочих мест.

Дальнейшие исследования в данном направлении предполагают формирование механизмов и инструментов государственной политики регулирования рынка труда в условиях кризиса с учетом характера влияния выделенных в статье основных факторов на спрос на рабочую силу.

Список литературы: 1. *Колемаев В.А.* и др. Теория вероятностей и математическая статистика. - М.: Высшая школа. 1991. 2. Официальный сайт Государственной службы статистики Украины. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://http://www.ukrstat.gov.ua/> 3. Официальный сайт Международной организации труда [Электронный ресурс]. - Режим доступа: <http://www.ilo.org/>

Подано до редакції 03.03.2011

УДК 658.624

К.А. ПШЕНИЧНА аспірант, ХНЕУ, м. Харків

ПОНЯТТЯ «НОВИЙ ПРОДУКТ» В МАРКЕТИНГУ, ЙОГО СУТНІСТЬ ТА КЛАСИФІКАЦІЇ

Удосконалено теоретичне обґрунтування змісту поняття «новий продукт», розкритий взаємозв'язок розробки нового продукту з маркетинговою діяльністю підприємства. Розглянута найбільш поширена класифікація нових продуктів та відображена залежність привабливості нового товару для компанії від ступеня новизни товару.

The theoretical basis for the concept of "new product" was improved. The most common classification of new products was considered and the dependence of the attraction of a new product for the company on the degree of novelty goods was reflected.

Ключові слова: маркетинг, розробка продукту, новий продукт, новизна, інновація.

Вступ: Сьогодні в Україні спостерігається позитивна тенденція інноваційної активності, але її існуючий рівень ще дуже низький, і його підвищення неможливе без належного рівня науково-методологічної бази.

Створення адекватної науково-методологічної бази сьогодні багато в чому визначається розвитком двох наукових дисциплін: маркетингу та інноваційного менеджменту. В рамках даних дисциплін широко використовується поняття «новий продукт». Проведені дослідження показали, що на сьогодні не існує точного і єдиного визначення даного терміну, що в результаті призводить до спотворення змісту, який в нього вкладається. Саме це і обумовлює актуальність уточнення сутності поняття «новий продукт».

Теоретичні підходи до визначення поняття «новий продукт» підприємства знаходять відображення в роботах вітчизняних і зарубіжних науковців і практиків, таких як Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, Г. Ассель, Г. Хулей, Дж. Сондерс, Н. Пірсі.

Постановка задачі: Метою статті є визначення ролі і місця «нового продукту» у маркетингу, дослідження і систематизація теоретичних підходів до визначення поняття «новий продукт», з'ясування й уточнення сутності й основних характеристик класифікації даної економічної категорії.

Результати дослідження: Як академічна дисципліна маркетинг виник на початку XX ст. в університетах США у вигляді навчальних курсів, а починаючи з кінця другої чверті XX століття, з'являються численні визначення маркетингу та розробка його методичних основ. У 1985 році Американська Асоціація Маркетингу (АМА, скорочення від American Marketing Association) схвалила таке визначення маркетингу - маркетинг являє собою процес планування і втілення задуму, ціноутворення, просування і реалізацію ідей, товарів і послуг за допомогою обміну, який задовольняє цілі окремих осіб та організацій [1, с. 12]. Пізніше АМА уточнила визначення маркетингу, а саме, маркетинг – це розробка товарів і послуг, орієнтованих на потреби покупців, встановлення на них цін, просування і розподіл цих товарів і послуг для здійснення систематичних операцій обміну, за допомогою яких люди і організації можуть найкращим чином досягати своїх цілей.

Еволюція маркетингової теорії призвела до стратегічної орієнтації на ринок, що включає всіх учасників ринку і всі рівні організації. З точки зору практичного застосування, в компанії визначення маркетингу може бути уточненим. Наприклад, компанія General Electric в основах своєї політики (policy statement) визначає, що маркетинг за допомогою своїх досліджень і наукових вишукувань визначає для інженерів, розробників і виробника, що хоче споживач від цього продукту, яку ціну він бажає заплатити і коли і де

він потребує даний продукт. Маркетинг буде головувати в продуктовому плануванні, плані виробництва продукту і контролі над запасами, так само як і в продажі, просуванні і сервісному обслуговуванні продукту »[2, с. 35].

Поняття «продукт» і «розробка продукту» характеризують частину маркетингової діяльності підприємства. Враховуючи теорію комплексу маркетингу (концепцію 4P), сформовану Джеромом Маккарті , продукт (product) - це головний елемент комплексу маркетингу. На думку одного з маркетингологів Ф. Котлера, продукт - все те, що може бути запропоновано для задоволення людських потреб, він може бути представлений як матеріальний продукт, послуга або ідея [3, с. 34].

У словнику маркетингових термінів дається визначення «нового продукту» як продукту, котрий вже виробляється, з істотними або незначними змінами, або повністю новим продуктом (innovation), або імітацією вже наявного на ринку продукту [4, с.205]. У той час як є розбіжності в думках щодо того, що дійсно вважати «новим продуктом», більшість маркетингологів (Ф. Котлер, Ж. Ж. Ламбен, Г. Ассель, Г. Хулей, Дж. Сондерс, Н. Пірсі та ін.) при визначенні даного поняття орієнтуються на класифікацію провідної консалтингової фірми «Буз, Аллен і Хемілтон» [5]. Компанія провела дослідження на початку 80-х рр., яке охопило 13000 нових промислових і споживчих товарів, випущених 700 компаніями. Результати представили у вигляді класифікації, в якій нові товари поділялися з урахуванням того, нові вони для компанії, або для споживача, або для тих і інших. Ця класифікація використовується в більшості підручників з маркетингу і представлена в рис. 1.

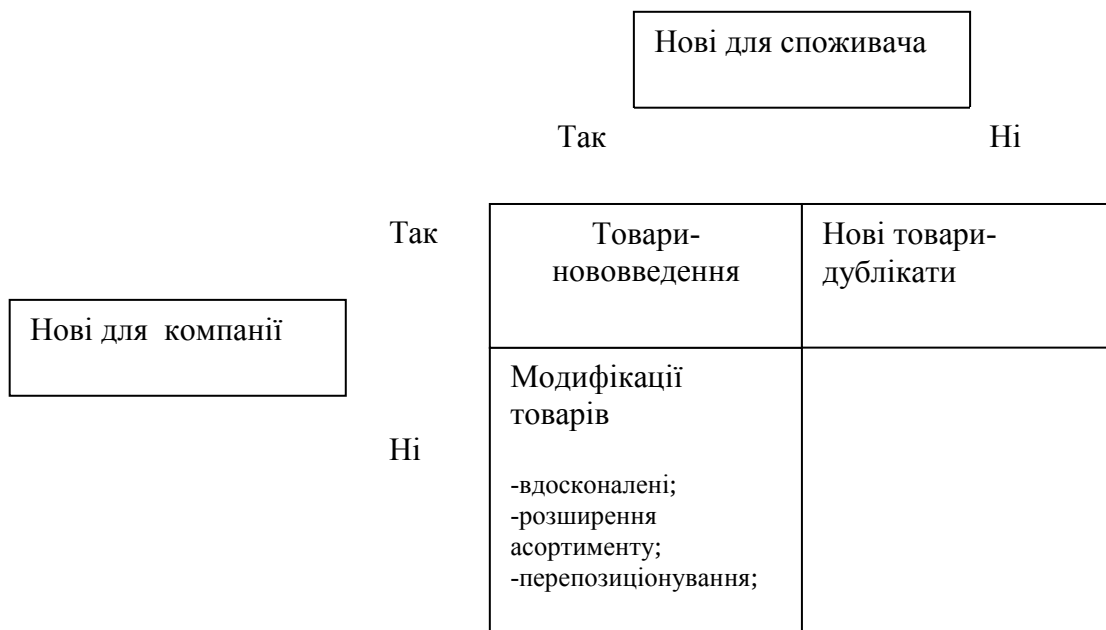


Рис. 1. – Класифікація нових продуктів Г. Ассель [6, с. 343]

Розглянута класифікація дозволяє зробити висновок, що тільки товарно-нововведення є дійсно новими продуктами, а інші - модифікаціями і імітація вже існуючих продуктів і по класифікації консалтингової фірми «Буз, Аллен і Хемілтон» відповідно становлять 10% до 90%. Одночасно з цим існує залежність між новизною продукту і його привабливістю при співвідношенні ризику і прибутку, що відображено на рис. 2.

Дана залежність пояснюється як величиною вкладених в «новий продукт» коштів, так і ймовірністю успіху кожного типу «нового продукту». Чим більше коштів вкладено в розробку новизни, тим імовірніше, що продукт матиме високий ступінь новизни на ринку. Наприклад, для розробки товару світової новизни може знадобитися кілька мільйонів доларів і більше, а для створення оновленого продукту та пошуку кращого виробничого рішення (скорочення витрат) величина витрат буде в кілька десятків разів менше. До того ж імовірність успіху вже наявного, але оновленого продукту вище, ніж товару світової новизни для ринку.

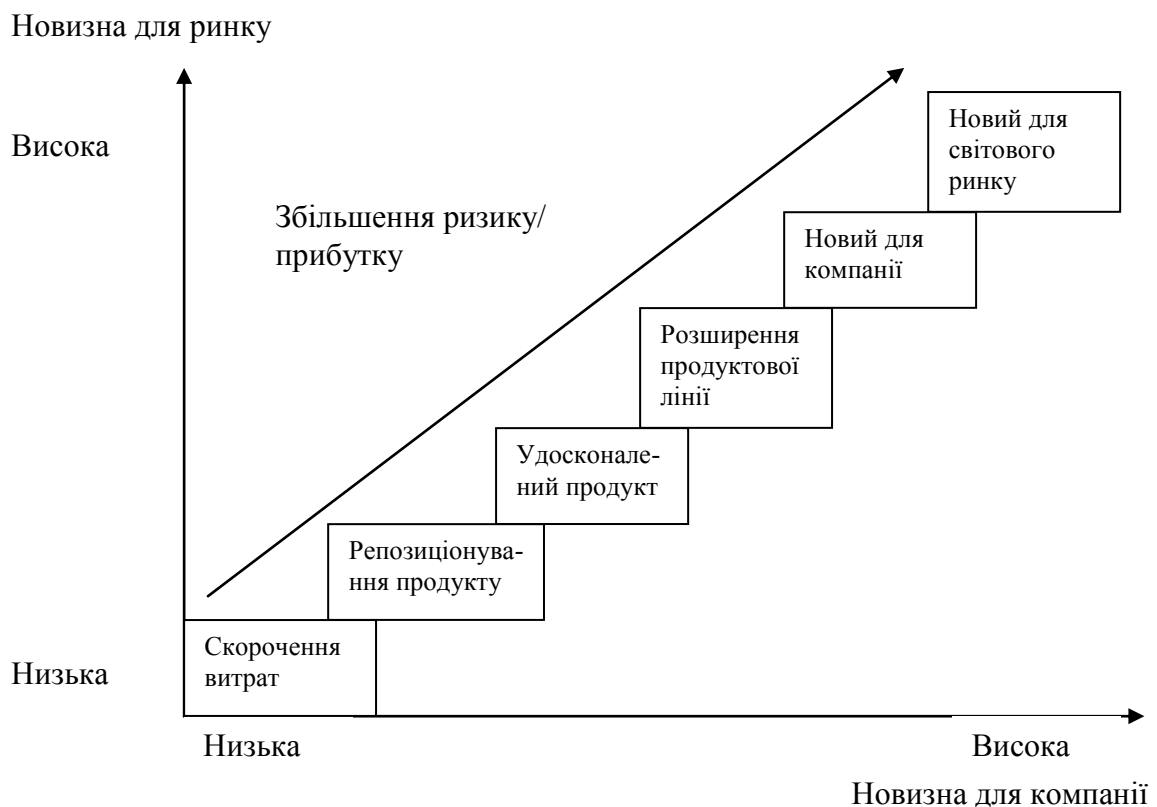


Рис. 2. – Залежність привабливості нового товару для компанії від ступеня новизни [7, с. 343]

Висновки: Підбиваючи підсумки розгляду поняття «новий продукт» в маркетингу і критеріїв класифікації «нового продукту», можна зробити такі основні висновки.

Поняття «новий продукт» характеризує частину маркетингової діяльності підприємства, так як являється невід’ємною його складовою.

Також, з урахуванням розглянутих класифікацій і визначень, автор схиляється до такого визначення нового продукту – це продукт, що є новизною для організації або для споживача, або для тих і інших, і який є модифікацією вже існуючого продукту, товаром світової новизни або імітацією продукту конкурентів. Дане визначення охоплює всі існуючі варіанти нових продуктів, які можуть бути створені підприємством.

Визначення «нового продукту» з точки зору новизни для організації, для споживача і для тих і інших дозволяє розглядати три типи (існуючий продукт, подальшому в маркетингу.

Серед маркетологів отримала визнання класифікація «нових продуктів» на основі дослідження компанії «Буз, Аллен і Хемілтон», що диференціює нові товари на 10% товарів світової новизни і 90% існуючих продуктів.

Список літератури: 1. AMA Board Approves New definition // Marketing news. – March, №1. –1985. 2. Lazer W. Marketing Management: Foundation and Practicies / D. C James, W. Lazer. – Boston: Houghton Mifflin Company, 1983.-430 с.. 3. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер. - СПб: Питер, 2009. - 749 с. 4. Бетси-Энн Т. Словарь маркетинговых терминов / И.Джейн., Т. Бетси-Энн - М: ИНФРА-М, 2008.-430 с. 5. New Product Management for the 1980's / [Booz, Allen and Hamilton]. – New York: Booz, Allen and Hamilton, 1982.- 230 с. 6. Ассель Г. Маркетинг: принципы и стратегия / Г. Ассель. - М.: ИНФРА-М, 2009. -804 с. 7. Davis, S.M Bringing innovation to life / K. Мое, S.M Davis // Journal of Consumer Marketing – 1997. – №.5. – С.338-361 8. В.П.Баранчеев Инновационный -менеджмент: Учеб. пособие для студентов заоч. обучения / Баранчеев В.П., Гунин В.Н., Ляпина С.Ю. и др. — М.: Финстатинформ, 2009.- 127 с

Подано до редакції 03.03.2011

УДК 658:338.363

Н.П. ТКАЧОВА, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ

Проаналізовано діяльність машинобудівної галузі України; визначено тенденції розвитку машинобудування; виявлено проблеми, з якими стикаються машинобудівні підприємства, що уповільнюють їх розвиток, та окреслено можливі перспективи розвитку машинобудування країни.

The analysis of activity of machine-building industry of Ukraine is carried out; certainly progress trends of machine-building industry; found out problems, with which machinebuilding enterprises clash and that slow their development and the possible prospects of development of machine-building industry of country are formed.

Вступ. Досягнення науково - технічного прогресу спрямовані на впровадження прогресивних форм організації виробництва, безперервний розвиток і вдосконалення засобів виробництва, створення принципово нових машин, обладнання, технологічних процесів. Провідна роль у вирішенні цих завдань належить машинобудуванню, яке є основою економіки будь-якої країни і грає вирішальну роль у створенні та оновленні її матеріально-технічної бази. У наш час машинобудування служить основою економіки будь-якої країни і грає вирішальну роль в створенні матеріально-технічної бази господарства. У сучасних умовах йому належить виключно важлива роль в прискоренні науково-технічного прогресу. Воно постачає народному господарству верстати, транспортні засоби (судна, тепловози, електровози, вагони, автомобілі, літаки тощо), сільськогосподарські машини, екскаватори, генератори для електростанцій, технологічне обладнання для заводів, фабрик і цим самим сприяє розвитку всіх галузей економіки. Випускаючи засоби виробництва для різних галузей народного господарства, машинобудування забезпечує комплексну механізацію і автоматизацію виробництва. Рівень розвитку наукоємного машинобудування позначається на забезпеченні конкурентоспроможності економіки країни, зростання ВВП, підвищення якості життя населення. В цьому зв'язку створення нових та посилення існуючих конкурентних переваг машинобудівних галузей промисловості надає аналогічні конкурентні переваги всій економіці будь-якої країни.

Постановка проблеми. В економіці України перед машинобудівними підприємствами постали проблеми підвищення рівня конкурентоспроможності на міжнародному ринку та залучення додаткових фінансових і матеріальних ресурсів, чим і зумовлено актуальність даного дослідження. На сучасному етапі розвитку світової економіки її особливістю є те, що найбільш конкурентоспроможними є не окремі суб'єкти господарювання, а об'єднання чи групові утворення підприємств. Це пояснюється тим, що дані структури здатні забезпечувати вироблення та реалізацію необхідних рішень у короткостроковому періоді та адаптацію щодо змін, які відбуваються в економіці, перебудовувати й оновлювати підприємства, що суттєво підвищує рівень конкурентоспроможності та ефективне функціонування в майбутньому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Діяльність машинобудівного комплексу України оцінювали у своїх працях такі вітчизняні науковці, як Ю.Іванов, П.Перерва, В.Дікань, А.Яковлев, О.Кузьмін, І.Швець, О.Маслак, С.Ілляшенко, О.Іванова, П.Орлов, Л.Ліпич, В.Момот, М.Кизим та ін. Проте недостатньо розкрито стан машинобудування за умов економічної кризи та перспективи розвитку його конкурентних переваг [2, 3, 6, 10, 11, 18].

Цілі статті. Мета наукової роботи полягає у виявленні основних тенденцій та перспектив розвитку машинобудівної галузі України за результатами проведеного аналізу діяльності машинобудівного комплексу.

Основна частина. Машинобудування України як потужний сектор промисловості об'єднує 11267 підприємств, з яких 146 - великих, 1834 - середніх та 9287 - малих з виробництва різноманітних машин і устаткування, приладів і апаратури, тощо. У машинобудуванні зосереджено понад 15% вартості основних засобів і майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22% кількості найманих працівників. Від рівня розвитку машинобудування залежать темпи та масштаби впровадження науково - технічних досягнень в галузях - споживачах машинобудівної продукції. Слід відмітити, що частка машинобудування в структурі промисловості нашої країни є недостатньою, як для країни, яка позиціонує себе індустріально розвинутою державою. Якщо в 1991 році частка машинобудування в структурі промислового виробництва складала понад 30 відсотків, то в останні роки вона дорівнює всього порядку 13 % [1, 9, 14, 17]. При цьому необхідно враховувати той факт, що в економічно розвинених країнах частка машинобудівних виробництв складає від 30 до 50% загального обсягу випуску промислової продукції (у Німеччині – 53,6%, Японії – 51,5%, Англії – 39,6%, Італії – 36,4%, Китаї – 35,2%). Це забезпечує технічне переозброєння всієї промисловості кожні 8-10 років. При цьому доля продукції машинобудування у ВВП країн Євросоюзу складає 36-45%, в США – 40%, в Росії машинобудування забезпечує 18% ВВП [7, 4]. Питома вага машинобудування в структурі промислового виробництва України становить лише 13% [9, 14, 17]. В нашій країні цей показник навіть у відносних величинах в 2-2,5 рази менший, що є, на наш погляд, основною причиною відставання української промисловості за технічним рівнем від промислово розвинутих країн [1, 9, 14, 17]. Понад 50% виготовленої в Україні машинобудівної продукції експортується, але обсяги імпорту цієї продукції в 2,4 рази перевищують обсяги її експорту. Темпи росту імпорту значно випереджають темпи експорту, що негативно впливає на торговельний баланс. В 2008 році частка продукції машинобудування в структурі експорту склала 16,4%, а в 2009 – 7,1%, імпорт в 2008 – 31,1%, тоді як в економічно розвинених країнах світу машинобудування визначає їхній експортний потенціал і забезпечує від 32 до 40% усього експорту [1, 9, 14, 17]. Серед номенклатури експорту переважають: механічне устаткування, машини, механізми, транспортні засоби, прилади, а ринками збуту залишаються в основному Росія, Казахстан та інші країни СНД, імпортується ж наукомістке устаткування, зокрема металургійне, поліграфічне, для текстильної промисловості, сільського господарства, медична техніка.

Сучасна глобальна система машинобудування більшою мірою зосереджена в обмеженій групі країн, які забезпечують випуск практично всієї номенклатури галузі, а саме США, Японія, Великобританія, Франція, Німеччина, Російська Федерація, Канада, Італія, Китай і Україна [4, 6, 19]. У цих країнах частка продукції машинобудівного комплексу в загальному обсязі проведеної

промислової продукції складає від 25 до 50%. Відповідно ця продукція займає провідне місце в експорті даних країн.

Машинобудівний комплекс України охоплює понад 20 спеціалізованих галузей, тобто практично всі галузі машинобудування. Залежно від того, на який ринок орієнтована продукція, що випускається підприємствами машинобудівного комплексу, їх умовно можна об'єднати в 5 груп (табл.1).

Таблиця 1

Групування галузей машинобудівного комплексу України

№№ групи	Назва групи	Коротка характеристика групи
1	Інвестиційне (важке) машинобудування	Група галузей, розвиток яких визначається, перш за все, інвестиційною активністю металургійного, будівельного, енергетичного і транспортного комплексів
2	Тракторне і сільськогосподарське машинобудування	Група галузей, розвиток яких залежить від платоспроможності сільгоспвиробників і переробників сільськогосподарської продукції, а також частково від попиту населення
3	Залізничне машинобудування	Направлене на задоволення попиту залізничного господарства країни
4	Автомобільна промисловість	Випуск продукції орієнтований на попит кінцевих споживачів (виробництво легкових автомобілів), а також на потребу підприємств, фірм і виконавчих органів влади (виробництво вантажівок і автобусів)
5	Електротехніка, приладобудування, верстатобудування	Група наукоємких галузей, так званих комплектуючих, що розвиваються услід за потребами всіх інших галузей промисловості, включаючи і само машинобудування

В структурі українського машинобудування помітно переважає частка підприємств автомобілебудування (табл. 2).

Таблиця 2

Структура цивільних галузей машинобудування України у 2010 р., % [9, 14, 17]

Галузі машинобудування	Питома вага в товарній продукції, %
Автомобілебудування	36%
Електротехнічне машинобудування	12%
Сільськогосподарське машинобудування і тракторобудування	11%
Хімічне і нафтохімічне	9%
Суднобудування	8%
Будівельно-дорожнє та комунальне машинобудування	7%
Приладобудування	4,5%
Машинобудування для легкої та харчової промисловості, виробництво побутових машин	4,5%
Верстатобудування та інструментальне машинобудування	4%
Авіабудування	3,5%
Гірничо-шахтне і гірничо-рудне машинобудування	2,5%

Після розвалу СРСР українське машинобудування пройшло разом з економікою країни через всі етапи кризи, через ринкові експерименти, що все проводилися над промисловістю. Головна причина кризи даної галузі в країнах СНД - розрив єдиного машинобудівного комплексу колишнього СРСР. Його дроблення сприяло тому, що машинобудування було істотно потіснене крупними зарубіжними корпораціями як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, особливо в наукоємному секторі.

До настання кризи, машинобудування було лідером щодо росту обсягів реалізації продукції серед інших галузей промисловості (табл.1.2). Ще в першому півріччі 2011 р. збільшення виробництва по галузі становило 29,5% (у середньому по промисловості – 7,7%). Машинобудування почало активно виходити на зовнішні ринки. У 2011 обсяги виробництва в машинобудуванні зменшилися в порівнянні з минулим роком на 58,3%. Аналітичне дослідження галузей промисловості нашої країни, питома вага яких в загальному обсязі промислового виробництва перевищують 10 відсотків (металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів – 22%; машинобудування – 13,7%; виробництво та розподіл електроенергії, газу та води – 18,2%; виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів – 15,3%), то можна бачити, що характерним для них є зниження в останні роки темпів зростання випуску продукції (табл.1.2) [9, 14, 17].

Попит на продукцію машинобудування характеризується високою чутливістю до загальноекономічних циклів і залежить від доступу до кредитних ресурсів. У результаті чого, у 2009 році темпи падіння по сегментах під впливом зменшення інвестиційного попиту як на внутрішньому, так і на зовнішніх ринках, були вищими порівняно з іншими секторами економіки. У результаті більше всього постраждала сфера транспорту і транспортного устаткування (падіння на 64% відносно аналогічного періоду попереднього року). Найменше був схильний до падіння сегмент електричних, електронних і оптичних приладів, де падіння продажів склало лише 9,7%. Загалом за 2009 рік обсяги реалізації продукції машинобудування зменшилися на 40% після зростання на 24% у 2008 році, при цьому, спад виробництва склав майже 45%, інші галузі – 6-26,7%. Таким чином, машинобудування постраждало більше, порівняно з іншими галузями промисловості [9, 14, 17].

2010 рік відзначився зростанням індексу продукції машинобудування, який за даний рік склав більше 34% до попереднього 2009 року. Ріст цього сектору промисловості зумовлений, переважно, відновленням інвестиційного попиту на зовнішніх ринках.

Протягом 2010 року обсяг реалізації транспортних засобів та устаткування збільшився на 60,7%, до попереднього 2009 року. Продажі виробничого

устаткування і машин протягом 2010 року збільшилися на 21,1%, на сегмент іншого устаткування припало скромніше зростання.

До настання кризи (січень-лютий 2008 року), машинобудування було лідером щодо росту обсягів реалізації продукції серед інших галузей промисловості. Ще в першому півріччі 2008 збільшення виробництва по галузі становило 29,5% (у середньому по промисловості – 7,7%). Машинобудування почало активно виходити на зовнішні ринки. У січні 2009 обсяги виробництва в машинобудуванні зменшилися в порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 58,3% (рис. 1.1).

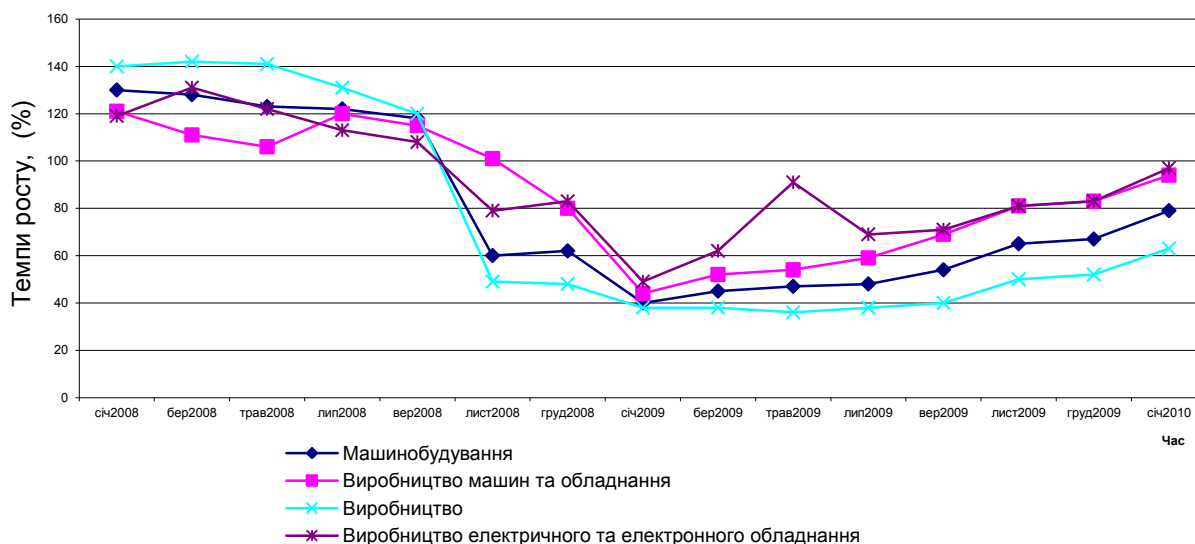


Рис.1.1. Динаміка обсягів продукції машинобудування (в % до аналогічного періоду попереднього року) [9, 14, 17].

Галузі машинобудування мають різний потенціал розвитку після кризи. Конкурентні переваги та зростання виробництва автомобілебудування залежить від поновлення кредитоспроможності банків, за рахунок чого формується основна частина попиту. Перспективним є виробництво електричного устаткування, попит на яке на світових ринках зберігся й надалі буде зростати. Критична ситуація склалася в такому величезному секторі як виробництво машин і устаткування, де продукція залишається неконкурентоспроможною, а виробництво потребує масштабної технічної модернізації.

Такі перспективні галузі як ракетно-космічна та авіаційна, а також сільськогосподарське машинобудування без реформування не мають перспектив, оскільки збереження державної власності блокує залучення в них значних приватних інвестицій [3].

У 2010 року реально позначилася позитивна динаміка розвитку реального сектора економіки, сформована протягом минулого року: індекс виробництва базових галузей склав в аналізованому періоді 11,1% до відповідного періоду минулого року (у листопаді - 6,9%, у жовтні - 9,3 %). Як і раніше, найбільш високі темпи зростання були зафіксовані в 2010 році в таких базових видах

економічної діяльності як обробна промисловість та роздрібна торгівля (13,5% і 7,6% по відношенню до 2009 року відповідно).

Значний внесок у збільшення обсягів виробництва продукції обробної промисловості за підсумками року внесли машинобудування (обумовлювалося збереженням високого зовнішнього інвестиційного попиту на продукцію вітчизняного транспортного машинобудування) і металургія. У 2010 році машинобудівний комплекс України показав 35% зростання і залишився традиційним лідером зростання в промисловому комплексі. Позитивна динаміка значною мірою пояснюється низькою базою порівняння (у 2009 р. в порівнянні з 2008 р. спад виробництва в промисловості складав (-44,6%).

Серед галузей машинобудування найбільше зростання спостерігався у виробництві автобусів (+32,7%), легкових авто (+39%), вагонів (+37%), що пояснюється як зовнішнім попитом на дану продукцію (з боку Російської Федерації, що здійснює модернізацію вагонного парку залізниць), так і внутрішнім.

Зростання внутрішнього попиту був обумовлений підготовкою до Євро-2012, а також необхідністю оновлення вагонного парку українських залізниць («Укрзалізниця» та підприємства метрополітену проводили тендери із закупівлі рухомого складу), а міста, що прийматимуть Євро-2012, закуповували автобуси. Різкі коливання в показниках машинобудівного комплексу обумовлені, головним чином, отриманням підприємствами нових контрактів. У той же час в грудні 2010 року спостерігалось скорочення випуску іншої машинобудівної продукції: вантажівок (-23,7%), сільгосптехніки (виробництво тракторів скоротилося на 3,2%), резервуарів і цистерн, а також радіаторів центрального опалення, котлів, кранів і т.д. Таким чином, галузі, основними споживачами продукції яких є підприємства будівельного комплексу та сільського господарства, знаходяться в стадії стагнації.

Основними ризиками для роботи промисловості в 2012-2015 рр. можуть стати зростання вартості сировини та енергоносіїв, зміни, пов'язані зі зростанням тарифів на залізничні перевезення, а також можливе посилення фіскального тиску.

На українському ринку машинобудування темпи зростання визначаються більшою мірою залежать від попиту на ринках СНД. По окремих позиціях гідне місце займає продукція українського машинобудівного комплексу (транспортні засоби, продукція вагонобудування, обладнання для газонафтової та хімічної промисловості, прокатне, металургійне, ковальсько-пресове, гідротехнічного, гірничорудне, підйомно-транспортне та спеціалізоване обладнання), потенціал якого зосереджений на 365 підприємства і 57 науково-дослідних організаціях. Серед найбільших виробників машинобудівної продукції - ЗАТ НКМЗ, концерн «Азовмаш», ТПК «Укрвуглемаш», Крюківський вагонобудівний завод, Запоріжтрансформатор та ін. Найбільш стабільними й успішними на

українському ринку є такі машинобудівні підприємства як ВАТ «Сумське машинобудівне науково-виробниче об'єднання ім. Фрунзе», ДП завод «Електроважмаш», концерн «Крюківський вагонобудівний завод», Державне науково-виробниче підприємство «Об'єднання Комунар», Державного підприємство «Харківський машинобудівний завод «ФЕД» «ЗАТ «Новокраматорський машинобудівний завод» та ін. [1, 3, 7, 18, 19].

Дослідження взаємозв'язку основних показників машинобудівельних підприємств та підприємств промисловості у динаміці представлено в табл. 1.5.

Таблиця 1.5

Динаміка основних показників підприємств промисловості та машинобудування України [9, 14, 17]

Показник аналізу	Період часу (рік)									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Загальна кількість підприємств										
Промисловості	47348	50302	52336	53497	54558	55012	55342	51765	51017	51324
Машинобудування	10345	10898	11150	11267	11448	11502	11537	11429	11388	11402
Загальна кількість малих підприємств										
Промисловості	34497	37652	40795	43303	44118	44212	44249	43879	43297	43389
Машинобудування	7565	8207	8824	9193	9287	9312	9344	9306	9277	9308
Рентабельність операційної діяльності підприємств (%)										
Промисловості	3,7	2,6	3,3	4,7	5,5	5,7	5,45	4,2	4,0	4,6
Машинобудування	4,0	1,5	1,9	3,1	3,4	3,6	3,64	3,49	3,31	3,45
Середньорічна кількість найманих працівників, тис. чол.										
Промисловості	4061	3811	3578	3416	3408	3398	3422	3415	3392	3388
Машинобудування	958	867	810	793	773	776	783	771	765	786
Номінальна заробітна плата працівників, грн.										
Промисловості	406	485	591	743	967	1041	1351	1806	2048	2198
Машинобудування	319	387	497	640	821	945	1201	1543	1789	1886
Частка машинобудування в загальному обсязі промислового виробництва, %										
Машинобудування	10,2	10,7	12,2	13,4	12,7	13,2	14,1	11,8	10,9	14,3
Темпи росту виробництва машинобудування, %										
Машинобудування	118,8	111,3	135,8	128,0	107,1	111,8	128,6	108,6	55,4	134,5
Частка машинобудування в структурі експорту, %										
Машинобудування	13,9	13,6	14,3	15,5	13,1	14,1	13,3	14,2	12,9	14,4
Частка машинобудування в структурі імпорту, %										
Машинобудування	19,8	20,8	23,5	24,9	26,5	28,9	27,7	26,9	32,1	27,8
Темпи росту експорту машинобудування, %										
Машинобудування	125,9	108,2	135,2	153,1	139,2	120,3	92,6	109,8	88,9	122,3
Темпи росту імпорту машинобудування, %										
Машинобудування	123,3	143,7	151,9	135,2	132,2	136,2	93,4	107,5	124,1	87,1

Проведемо дослідження взаємозв'язку машинобудівельних підприємств та підприємств промисловості у динаміці (рис.1.3). Аналіз рис.1.3 показує, що спостерігається чіткий взаємозв'язок розвитку промислових підприємств та

підприємств машинобудування, кількість яких на протязі всього періоду, що досліджується, залишається практично незмінною.

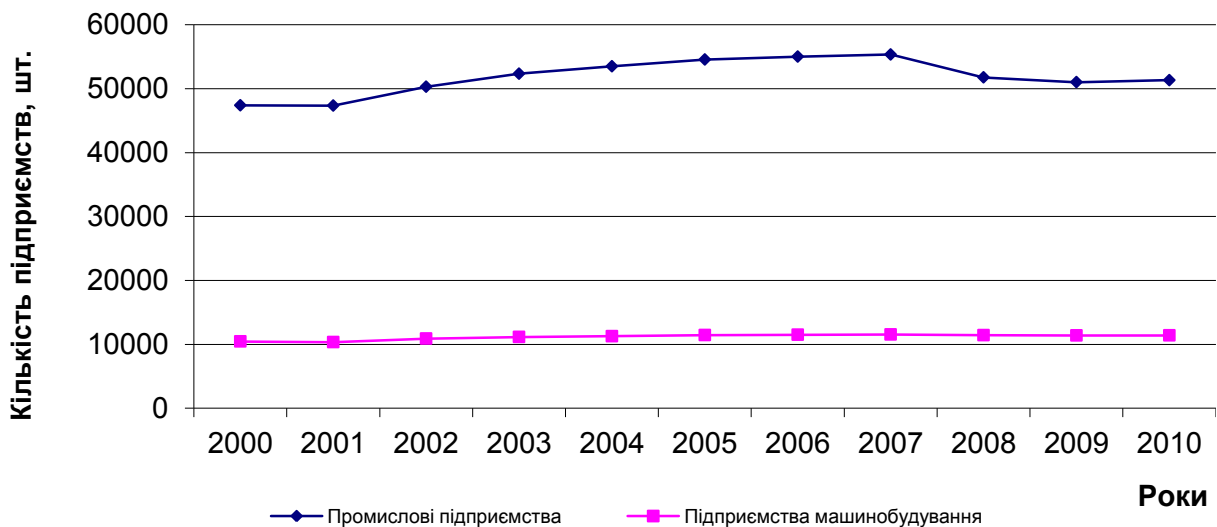


Рис.1.3. Динаміка кількості та взаємозв'язку кількості підприємств в промисловості та машинобудуванні України [9, 14, 17]

Варто відмітити значний ріст малих підприємств, переважна більшість яких створюється завдяки державному стимулюванню, а саме - шляхом надання податкових пільг, різних умов кредитування та ін. Кількість підприємств, як видно із рис.1.4, зростає прямопропорційно. Це зумовлено розвитком економіки держави, а отже, всезростаючим попитом на продукцію промислових підприємств. Однак більшість машинобудівних підприємства знаходиться в скрутному стані, постійно перебувають в пошуках ринків збуту своєї продукції. Особливо це стосується підприємств важкого і транспортного машинобудування [Барташевська, статистика].

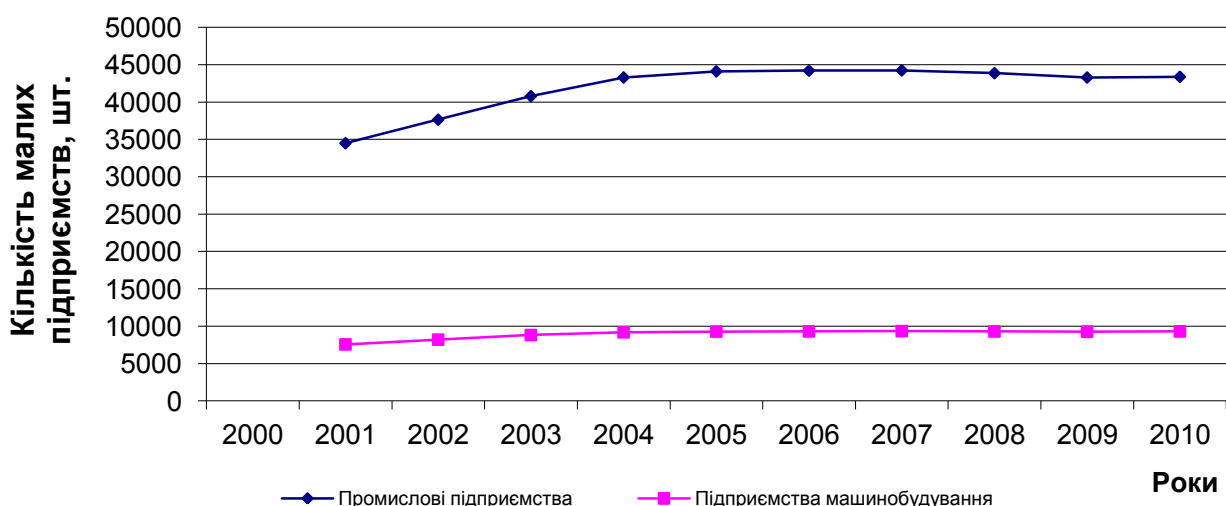


Рис.1.4. Динаміка кількості та взаємозв'язку кількості малих підприємств в промисловості та машинобудуванні України [9, 14, 17]

Надзвичайно важливим для аналізу показником являється рентабельність операційної діяльності промислових підприємств та підприємств машинобудування, динаміка якої приведена на рис.1.5.

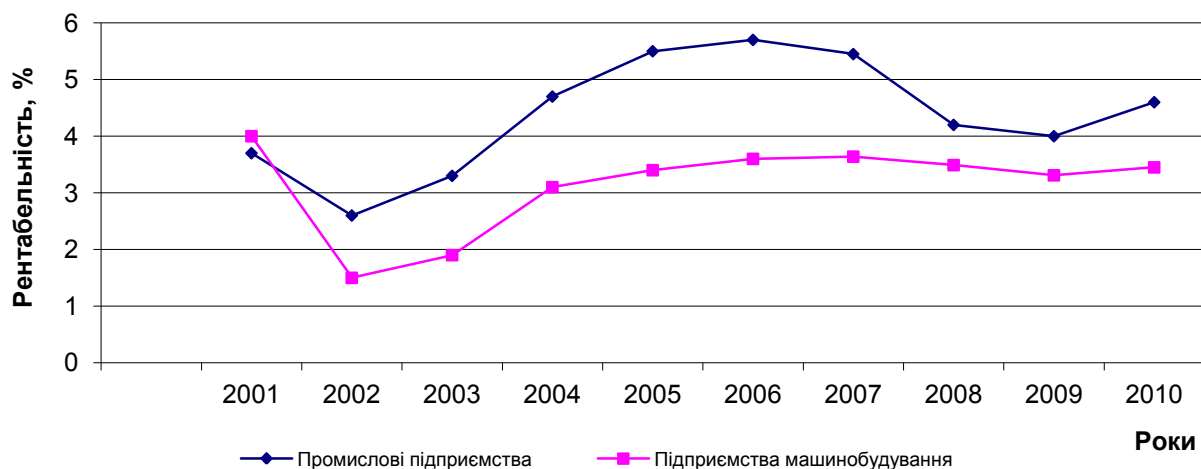


Рис.1.5. Рентабельність операційної діяльності підприємств [9, 14, 17]

Як видно із періоду, який досліджується (рис.1.5), найменша рентабельність промислових підприємств і машинобудування була у 2002 році. В останні роки вона дещо виросла (за виключенням кризового 2009 року), але є ще недостатньою для швидкого розвитку підприємств. Слід також відмітити, що підприємства промисловості і підприємства машинобудування мають схожі тенденції зміни показника рентабельності операційної діяльності (спади і підвищення показника проходять приблизно в одні часові інтервали).

Для більш повного аналізу наявних конкурентних переваг и проблем машинобудівної галузі слід розглянути динаміку експорту-імпорту та їх основний склад із зазначенням основних статей (табл.1.6).

Таблиця 1.6

Динаміка індексів експорту-імпорту українського машинобудування [1, 9, 14, 17]

Показники	Роки						
	2000	2002	2004	2006	2007	2009	2010
Показники експорту машинобудівної продукції, %%							
Частка експорту машинобудування у загальному обсязі експорту товарів, (%)	14,1	14,65	17,32	14,5	17,2	17,3	18,1
У томи числі:							
➤ механічне обладнання; машини та механізми; електрообладнання	10,4	9,79	9,28	8,7	10,1	12,6	11,8

та їх частини, %							
➤ транспортні засоби та шляхове обладнання, %	3,28	3,84	6,24	5,40	6,70	4,00	5,20
➤ прилади та апарати оптичні та медико-хірургічні, %	0,42	1,02	1,80	0,40	0,40	0,70	1,10
Показники імпорту машинобудівної продукції, %%							
Частка імпорту машинобудування у загальному обсязі імпорту товарів, (%)	21,0	22,34	26,88	30,4	32,6	20,1	25,8
У томи числі:							
➤ механічне обладнання; машини та механізми; електрообладнання та їх частини, %	14,8	14,74	16,35	17,50	17,40	13,80	16,48
➤ транспортні засоби та шляхове обладнання, %	4,70	6,02	8,60	11,40	13,50	4,80	8,12
➤ прилади та апарати оптичні та медико-хірургічні, %	1,50	1,58	1,93	1,50	1,70	1,50	1,20

Дані табл.1.6 показують певну перевагу імпортової складової (приблизно в півтора рази), що певним чином характеризує від'ємне торгове сальдо відносно продукції машинобудування, а також недостатній рівень його конкурентних переваг на зовнішньому ринку. Частка в загальному обсязі експорту машинотехнічної продукції протягом 2001-2010 рр. складає приблизно 17% і зазнає лише незначних коливань (табл.1.6) [1, 9, 17]. Серед номенклатури експорту переважають: механічне обладнання, машини та механізми, транспортні засоби, прилади тощо. Традиційними ринками збуту продукції українських машинобудівних підприємств залишаються Російська Федерація, Казахстан та деякі інші країни СНД [1, 9, 17]. Продукція машинобудування України характеризується високим ступенем диференціації продукції. Про це свідчить обсяг внутрішньогалузевої торгівлі вертикально диференційованими товарами, який становить 76,2% [9, 14, 17].

Що стосується імпорту машинотехнічної продукції, то протягом останніх років її частка мала стійку тенденцію зростання та в 2006 р. досягла рівня 30,4%. В останні роки (2019-2011 рр.) ця частка дещо зменшилася.

Слід також приділити увагу низькому рівню завантаження виробничих потужностей, яке у 2005 р. складало максимально 62% на окремих підприємствах галузі [9, 14, 17]. Це зумовило низку проблем, зокрема списання амортизації основних фондів припадає на менший обсяг виробництва, що призводить до

подорожчання продукції. А це, відповідно, зумовлює програш підприємств у ціновій конкуренції.

Індекс внутрішньогалузевої торгівлі продукцією машинобудування становить 24%, але в рамках трьох товарних груп значення даного показника є вищими. Так, індекс внутрішньогалузевої торгівлі машинами і устаткуванням дорівнює 39,7%, електричними машинами - 34,4%, літальними, космічними апаратами і їх частинами - 31,8% [12, с.27; 5]. Тривалі двосторонні поставки продукції даних товарних груп забезпечують стабільні валютні надходження та стимулюють зростання конкурентоспроможності України. Значні обсяги одночасного експорту і імпорту в рамках цих груп дозволять підвищити рівень конкурентоспроможності міжнародної торгівлі шляхом зниження торгових бар'єрів.

Регіональна структура внутрішньогалузевої торгівлі України продукцією машинобудування представлена наступними показниками: 10% складає індекс внутрішньогалузевої торгівлі з країнами ЄС, 30% - з країнами СНД. Особливе значення в торгівлі з країнами останньої групи набуває торгівля електричними машинами, приладами, індекс внутрішньогалузевої торгівлі для яких досяг відповідно 38,6% та 55,6% [12, с.28; 5].

Одним з основних напрямів машинобудування в Україні є енергетичне та нафтогазове машинобудування, яке не постраждало від кризи, а ряд провідних підприємств підгалузі навіть показали невелике зростання. Енергетичне машинобудування включає виробництво устаткування для електростанцій і підстанцій: турбін, казанів, трансформаторів. До продукції нафтогазового машинобудування відносяться насоси, турбіни, агрегати, що перекачують газ та компресори.

За даними Мінпромполітики, за рік в Україні виробляється продукції енергетичного машинобудування на 1,8 млрд. дол. США, нафтогазового – на 900 млн.дол.США, з яких близько 85% експортується. Основними напрямками експорту є Росія, Казахстан, Туркменія, Узбекистан, Азербайджан і ОАЕ.

Найбільшими виробниками вагонів в Україні є чотири компанії, які випускають до 90% всієї продукції. Попередні 3-4роки характеризувалися як збільшення попиту на продукцію виробників вагонів, так і зростаючими цінами на неї. Сьогодні українське залізничне машинобудування – одна з найбільш експортоорієнтованих галузей промисловості. Українські виробники до кризи займали 35-40% ринку РФ і 45% Казахстану [2].

Для підвищення конкурентоспроможності продукції машинобудування вітчизняного виробництва на європейському ринку доцільно буде використати досвід інших країн, що, у 90-х рр. знаходячись у подібному до сучасного стану української торгівлі, змогли досягти значних успіхів у зовнішній торгівлі продукцією даної галузі. Необхідно відмітити структурну перебудову внутрішньогалузевої торгівлі Чехії. З метою підвищення конкурентоспроможності було вкладено значні інвестиції, реорганізовано підприємства, змінено технологію.

Досягнуті результати стимулювали підвищення рівня внутрішньогалузевої торгівлі вертикально диференційованою продукцією з країнами ЄС. В торгівлі України та ЄС обсяг внутрігалузевої торгівлі вертикально диференційованими товарами складає 82,9%, тому використання досягнень інших країн в аналогічних ситуаціях має призвести гарантованих позитивних зрушень [12, с.28; 5].

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок, що формування і посилення конкурентних переваг вітчизняного машинобудування відіграє значну роль у структурі конкурентоспроможності України. Однак, значна зношеність основних засобів, неповне завантаження виробничих потужностей, переважання в структурі імпорту машинотехнічної продукції і обладнання, що було у вжитку та машинотехнічної продукції, яка призначена для насичення побутових потреб споживачів, низький попит на продукцію українського машинобудування на зовнішньому ринку - основні чинники, що гальмують розвиток конкурентоспроможності продукції машинобудування України. Однак, проведений нами аналіз показує, що машинобудівний комплекс України має значний інноваційний потенціал, значні можливості до формування нових і посилення існуючих конкурентних переваг як на зовнішньому, так і на внутрішньому ринках, що дає велику надію на відродження машинобудівної галузі нашої країни.

Список літератури: 1. *Барташевська Ю.М.* Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи/*Ю.М.Барташевська*// Європейський вектор економічного розвитку. – 2010.- №1 (8).- С.19-25. 2. *Дзюба М.І.* Аналіз стану машинобудівних підприємств України на зовнішніх та внутрішніх ринках / *М.І. Дзюба*// I Міжнародна науково-практична Internet-конференція "Управління економічною діяльністю промислових підприємств в системі сучасних глобалізаційних процесів".- 05.08.2011// <http://mev-hnu.at.ua/load/2-1-0-91> 3. *Загорянська О. Л.* Проблеми становлення конкурентоспроможності машинобудівних підприємств в сучасних умовах розвитку // Ефективна економіка. Електронне наукове фахове видання – 2011. - №6. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economy.nayka.com.ua/index.php?nomer_data=6&year_data=2011.- С. 1-7. 4. *Коваленко Е.О.* Машиностроение в контексте активизации глобализационных процессов в мировой экономике / *Е.О.Коваленко* [Електронний ресурс] - Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvs/2009_3/1404.pdf 5. *Курасова А.В.* Міжнародна торгівля продукцією машинобудування в структурі конкурентоспроможності України/*А.В.Курасова* [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://intkonf.org/kurasova-av-mizhnarodna-torgivlya-produktsieyu-mashinobuduvannya-v-strukturi-konkurentospromozhnosti-ukrayini/> 6. *Ландик В.И.* Механизм формирования конкурентных преимуществ Украины в машиностроительном комплексе / *В.И.Ландик* // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект: сб. науч. тр. – Донецк: ДонНУ, 2007.– Ч.1. - С.16-23 7. Машиностроение Украины: текущие тенденции – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://minprom.ua/print/755.html> 8. Міністерство промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: industry.kmu.gov.ua. 9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ukrstat.gov.ua 10. *Портер М.* Международная конкуренция / *М. Портер*; перевод с англ. под. ред. *В.Д. Щетинина*. – М.: Междунар. отношения, 1993. – 896 с. 11. *Романко О.П.* Чинники формування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №3. – С.113–125. 12. *Саліхова О. Руденко Ю.* Внутрігалузева міжнародна торгівля як критерій технологічного рівня країни/ *О.Саліхова, Ю.Руденко* // Економіст- 2006.- №5.- С. 24-28.

Подано до редакції 03.03.2011

О.І. МАСЛАК, д.е.н., проф., зав.кафедри економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, Кременчук
В.В. БАЛА, к.е.н., доц. кафедри економіки, Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, Кременчук

МОДЕЛЬ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ

В статті обґрунтована доцільність врахування особливостей окремих галузей промисловості при розрахунку ефективності інвестиційних вкладень.

The article proved the expediency of taking into account characteristics of individual industries in the calculation of the efficiency of investment.

Ключові слова: інвестиції, модель оцінки, ефективність, рентабельність, хімічна промисловість.

Вступ. На даному етапі економічного розвитку України досить значною проблемою для підприємства є велика конкуренція як зі сторони вітчизняних так і зарубіжних підприємств. З одного боку це позитивний фактор, тому що спонукає підприємства до покращення якості товарів, робіт та послуг, в боротьбі за покупців. З іншого боку, як правило дану конкурентну боротьбу виграють саме зарубіжні, або спільні підприємства, маючи більший досвід, більш якісне обладнання та більший обсяг коштів для розвитку.

Тому дуже актуальним є питання інвестування коштів у вітчизняні підприємства з метою розвитку саме української промисловості. Тільки за допомогою інвестування можна збільшити конкурентоспроможність вітчизняних товарів (робіт, послуг), а значить забезпечити сталий розвиток підприємства. В іншому випадку вітчизняні підприємства не витримавши сильної конкурентної боротьби будуть змушені відійти на вторинні ринки, або, навіть, закритися.

Постановка задачі. Виходячи з того, що інвестиції – це грошовий, або не грошовий вклад з метою отримання прибутку можна зазначити наступне: для збільшення обсягів інвестиційної діяльності у вітчизняні підприємства, їм необхідно показати свою привабливість, або ефективність того чи іншого проекту, який підприємство хоче інвестувати.

Для того щоб оцінити ефективність проекту, більшість підприємств проводить зазвичай техніко-економічний аналіз показників діяльності підприємства, що є не досить ефективним, адже проведення аналізу не дає можливість зробити висновки і провести оцінку саме проекту у майбутньому, а характеризує загальну діяльність підприємства в теперішньому часі.

Методологія. Оцінка інвестиційних проектів, як правило використовується для доведення доцільності інвестування коштів у ту чи іншу сферу діяльності

підприємства.

За останні роки науковці досить часто розглядали питання розвитку і оцінки інвестиційних проектів. Так Романченко Ю.О., Макарова І.В., Рогачов М.Ю., Шанин Д.А., Брьохіна М.С., Бачало І.А., Баликова Я.В., Чабаненко Ж.М., Саленко А.С., Кучменко В.О., Карачина Н.П., Халімов Т.М., Бень Т., розглядають питання розвитку системи інвестування і ефективності з різних точок зору.

Так автори розглядають такі питання:

- суть та підходи до формування моделі управління діяльністю підприємства. Вони пропонують створення нової бізнес моделі управління ефективністю на підприємстві. Але питання ефективності розглядається при визначенні необхідних заходів, націлених на загальні структурні зрушення у діяльності підприємства [20] ;
- ефективність інвестицій за умов ризику. При цьому автор наводить фактори впливу на прогнозування та оцінку ризику а також ефективність їх застосування у розрахунках [6] ;
- підвищення ефективності інвестицій як фактор впливу на збільшення вітчизняних і закордонних інвестицій [19].

Романченко Ю.О. робить наголос на інтеграцію аграрних підприємств для підвищення ефективності їх діяльності, що позитивно вплине на діяльність підприємства, і зможе показати його привабливість для іноземних інвесторів [16].

Важливим аспектом, при розгляді цих питань у науковців є інвестиційна привабливість [1, 4, 13, 15].

Але, на наш погляд, досить невизначеним залишається питання про впровадження тих чи інших методик оцінювання ефективності вкладених коштів на підприємствах різних галузей та сфер діяльності. Адже для кожного окремо взятого підприємства фактори привабливості будуть дуже відрізнятися.

Тому ми вважаємо за необхідне при порівнянні існуючих загальноновживаних методик оцінювання результативності інвестиційних проектів зосередити увагу на застосуванні такої моделі, яка б враховувала особливості тієї чи іншої галузі (зокрема розглянемо на прикладі підприємств хімічної промисловості).

Результати дослідження. Одним із найважливіших показників інвестиційної діяльності підприємства є знаходження ефективності даної діяльності. Важливою рисою при визначенні ефективності інвестицій є перевірка роботи інвестиційної стратегії підприємства. Для цього ми пропонуємо практичне застосування модель $R_{\text{інв}}$, яка відображає вплив діяльності підприємства на віддачу вкладених інвестиційних ресурсів. Зміни цього показника та його складових у динаміці відображають яким чином підприємство досягає своєї мети. Показники діяльності підприємства можуть зменшуватися або їхня динаміка може не відповідати результатам, які очікує підприємство. Через це необхідно обирати нову інвестиційну стратегію підприємства чи коригувати діючу. Важливо, щоб результати, які отримало підприємство від впровадження

попередньої стратегії не були втрачені.

Практичне застосування моделі рентабельності інвестицій допоможе підприємству у моделюванні факторної залежності рівня рентабельності інвестицій та її застосування в процесі формування інвестиційної стратегії (на прикладі підприємств хімічної промисловості) для проведення оцінки ефективності інвестиційних проєктів підприємства.

Для проведення аналізу ефективності інвестиційної діяльності необхідно розрахувати окремі показники діяльності підприємств хімічної промисловості – таблиця 1.

Таблиця 1 - Основні показники діяльності підприємств хімічної промисловості за 2010 рік

Підприємство	R активів %	R капіталу %	K покриття	K швидкої ліквідності	K абс. ліквідності
ПАТ “Дніпрококс”	-8,69	-8,98	II/1,78	1,35	0,009
ПАТ “СЗТВ”	-3,34	-8,73	II/2,63	2,62	0,0016
ОАО “Омський завод технічного вуглецю”	-2,52	-2,99	II/2,7	2,09	0,003
ОАО “Ярославськ техуглерод”	-10,21	39,95	II/1,39	1,03	0,00066
ОАО “Нижекамєнский тех. углерод”	0,43	0,62	II/2,81	2,87	0,0006
ОАО “Волгоградський завод тех. углерода”	0,051	0,149	II/1,29	1,2	0,018
ПАТ “Туймазитехуглерод”	1,51	2,06	II/2,1	1,63	0,019
ОАО “Ивановский техуглерод и резина”	2,69	3,23	II/2,79	2,5	1,54
ОАО “Севергазпром”	6,12	9,05	IV/3,65	3,46	0,032
ПАТ “Коксохим”	10,12	11,0	IV/4,7	6,9	1,73
ПАТ “Концерн “Весна”	1,66	1,7	IV/5,07	5,04	3,86
ПАТ “Суша Балка”	2,2	2,63	IV/3,15	2,97	0,011

За даними таблиці 1 слід зауважити, що всі розглянуті коефіцієнти, які характеризують роботу підприємства, перебувають у тісному взаємозв'язку.

Розроблена модель матиме такий вигляд:

$$R_{\text{інв}} = f(R_{\text{акт}}; R_{\text{кап}}; R_{\text{пок}}; K_{\text{шв.лікв}}; K_{\text{абс.лікв}}) \quad (1)$$

де $R_{\text{інв}}$ - рентабельність інвестицій (Y); $R_{\text{акт}}$ - рентабельність активів (X_1); $R_{\text{кап}}$ - рентабельність капіталу (X_2); $K_{\text{пок}}$ - коефіцієнт покриття (X_3); $K_{\text{шв.лікв}}$ - коефіцієнт швидкої ліквідності (X_4); $K_{\text{абс.лікв}}$ - коефіцієнт абсолютної ліквідності (X_5).

Тобто ми маємо винайти залежність, яка матиме наступний вигляд:

$$Y = f(X_1; X_2; X_3; X_4; X_5;) \quad (2)$$

Запропонована модель факторної залежності рівня рентабельності інвестицій може бути застосована для обробки звітних даних, які отримані в

процесі виробництва технічного вуглецю на ПАТ «КВБЗ».

Аналіз отриманої економічної моделі за допомогою статистичних інструментів виявив, що функція 1, має наступний вигляд:

$$R_{инв} = 6,285 + 1,399 \cdot X_1 - 0,548 \cdot X_4 - 0,081 \cdot X_5 \quad (3)$$

В отриманій моделі застосовано тільки три чинника, хоча аналіз починався із п'яти. В ході статистичного аналізу була виявлена мультиколінеарність між $R_{акт}$ і $R_{кап}$ та $K_{покp}$ і $K_{шв.лікв}$, тому для усунення мультиколінеарності вилучено один з аналізованих чинників із кожної пари. Поняття “рентабельність капіталу” близьке за змістом поняттю “рентабельність активів”. Рентабельність активів - це показник, який аналізує активи підприємства, структуру яких можна змінювати залежно від інвестиційної стратегії, яку впроваджує підприємство. Аналізуючи коефіцієнт покриття та коефіцієнт швидкої ліквідності, слід зазначити, що коефіцієнт швидкої ліквідності порівняно з коефіцієнтом покриття враховує якість оборотних активів і є більш істотним показником ліквідності. Саме тому в ході розрахунків з економічної моделі було вилучено два чинники: рентабельність капіталу та коефіцієнт покриття. Отримана модель має такий вигляд:

$$R_{инв} = 6,285 + 1,399 \cdot R_{акт} - 0,548 \cdot K_{шв.лікв} - 0,081 \cdot K_{абс.лікв} \quad (4)$$

Після розрахунків отримаємо повну модель визначення рентабельності інвестицій:

$$R_{инв} = 6,285 + 1,399 \cdot (R \frac{\Phi 2 P170}{\Phi 1 P08(\Gamma p3 + \Gamma p4) \cdot 05 + \Phi 1 P26(\Gamma p3 + \Gamma p4) \cdot 05} \cdot 100\%) - \\ - 0,548 \cdot \frac{\sum \Phi 1 P150 \cup \Phi 1 P240}{\Phi 1 P620} - 0,081 \cdot \frac{\Phi 1 P220 + \Phi 1 P230 + \Phi 1 P240}{\Phi 1 P620} \quad (5)$$

Тобто отримаємо наступну залежність:

$$R_{инв} = 6,285 + 1,399 \cdot 0 - (0,548 \cdot \frac{15583 + 15797 + 21,4 + 19965 + 36754 + 122,0 + 47,9}{96552}) - (0,548 \cdot \frac{0 + 47,9 + 0}{96552}) - 6,285 + 1,399 \cdot 0 - \\ - 0,548 \cdot \frac{47,9}{96552} - 0,081 \cdot \frac{90012}{96552} = 6,285 + 1,399 \cdot 0 - 0,548 \cdot 0,93226 - 0,081 \cdot 0,00496 = 6,285 + 0 - 0,510888 - 0,000402 = 5,7737\%$$

Провівши оцінку впливу окремих чинників на чинник ($R_{инв}$), який аналізується, варто зазначити, що найбільший вплив має перший чинник X_1 ($R_{акт}$). Якщо підприємство в змозі підвищувати рентабельність активів хоча б до середнього значення галузі - 6%, то підприємство зможе підвищити рентабельність інвестицій на 8,4%. Отже, якщо підприємство ставить за мету підвищення своєї інвестиційної привабливості та значення рентабельності інвестицій, то необхідно впливати на рентабельність активів, яка в 2010 році є нульовою по причині збиткової діяльності підприємства, але незважаючи на це, значення рентабельності інвестицій позитивно характеризує інвестиційну діяльність підприємства.

Таким чином, для підприємств хімічної промисловості можливе застосування даної моделі з урахуванням факторів впливу, для проведення оцінки інвестиційних проектів.

Висновки. Отже, можна зробити висновок про доцільність використання наведеної моделі оцінки ефективності інвестиційних проектів саме для діяльності підприємств хімічної промисловості. Практичне застосування даної моделі дає можливість в короткий термін та при мінімальних витратах коштів і часу зробити висновки про ефективність інвестиційного проекту на основі розрахунків їх рентабельності.

Застосування даної моделі оцінки ефективності інвестиційних проектів на ПАТ “КЗТВ” дало змогу підприємству вирішувати питання інвестування не тільки по принципу “від головного-до другорядного”, а й за впливом цього проекту на ефективність діяльності підприємства.

Список літератури: 1.Брыль Р. Теряем привлекательность//Инвест газета.—2005. — №35(512). — С. 8. 2.Бень.Т Методы определения экономической эффективности инвестиций: сравнительный анализ//Экономика Украины.—2006.—№6(527).—С.41-46. 3.Гайдуцький А.П. Основні тенденції міжнародних інвестиційних процесів// Статистика України. Щоквартальний науково-інформаційний журнал.—2003. — № 1 (20). 4.Гостюк М. Зарубежные инвестиции и экономические интересы иностранных инвесторов//Экономика Украины. —2005. —№8. —С.81. 5.Карачина Н.П., Халімо́л Т.М. Оцінювання принципів та ефективності корпоративного управління в Україні//Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць Випуск 211: В 4т.—2006.—Том I.—С.246-254. 6.Макарова И.В. Учёт риска при оценке эффективности реальных инвестиций//Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць Випуск 211: В 4т.—2006.—Том IV.—С.991-1002. 7.Маховикова Г.А., Кантор В.Е. Инвестиционный процесс на предприятии—СПб: Питер, 2001.— 176с. 8.Мелкумов Я.С. Экономическая оценка эффективности инвестиционных проектов.—М.:ИКС “ДИС”, 1997.—160с. 9.Мертенс А.В. Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории.—К.: Киевское инвестиционное агенство, 1997. — 416с. 10.Михайлівська О. Моделювання інвестиційної привабливості спеціальних економічних зон// Економіст.—2004. — №8. — С.60—6. 11.Перерва П.Г. Маркетинговое исследование эффективности сбыта инноваций и инвестиций на международном рынке//Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва.—2006.—№02 (1).—С.167-172. 12.Пидвизний Н. Иностранные инвестиции. Затянувшаяся пауза//Инвестгазета. —2005. — №25(503). — С.8—10. 13.Підлісна О. Ефективність залучення інвестицій в Україну. Іноваційно-інвестиційні системи// Економіст. — 2005. —№4. —С. 80. 14.Рогачов М.Ю. Визначення економічного ефекту від впровадження природоохоронних заходів//Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва.—2006.—№02 (1).—С.189-192. 15.Рожманов В. Організаційні аспекти залучення інвестицій у виробниче підприємство// Економіст. —2005. —№2. —С.48. 16. Романченко Ю.О. Інтеграція, як фактор підвищення ефективності підприємств оліє-жирового підкомплексу//Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць Випуск 211: В 4т.—2006.—Том IV.—С.931-938. 17.Росс С. и др. Основы корпоративных финансов / Пер. с англ. — М.: Лаборатория Базовых Знаний., 2001. — 720 с. 18.Савчук Б.В.П., Прилипко С.И., Величко Е.Г. Анализ и разработка инвестиционных проектов. — Учебное пособие. —Киев: Абсолют-В, Элита, 1999. —304 с. 19.Чабаненко Ж.М., Саленко А.С. Проблеми підвищення ефективності інвестицій в підприємницьку діяльність//Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць Випуск 211: В 4т.—2006.—Том I.—С.109-114. 20.Шанин Д.А., Брехіна М.С., Бачало І.А., Баликова Я.В. Формування ефективної моделі управління підприємством через розробку та створення нової бізнес моделі//Вісник Національного технічного університету “Харківський політехнічний інститут” збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва.—2006.—№02 (1).—С.260-263.

Подано до редакції 09.03.2011

Т.В. ГОНЧАРОВА, магістр, НТУ «ХПІ», Харків
І.М. ПОГОРЕЛОВ, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ЕКОНОМІЧНА СТІЙКІСТЬ, ЇЇ СУТНІСТЬ, СКЛАДОВІ ТА МЕХАНІЗМ ДОСЯГНЕННЯ

У статті обговорюються теоретичні питання економічної стійкості підприємства, структура та механізм її забезпечення.

The theoretical questions of economic firmness of enterprise, structure and mechanism of its providing are studied in the article.

Ключові слова: економічна стійкість, стійкість підприємства, системність, гнучкість, параметри успішної роботи підприємства.

Вступ

Підприємство у ринкових стосунках займає особливе місце. Показником ринкової стабільності є здатність підприємства успішно розвиватися в умовах змін зовнішнього і внутрішнього середовищ. Міцне положення на ринку - запорука успіху. На нашу думку цьому сприяє прагнення до економічної стійкості підприємства.

Постановка завдання

Метою даної роботи є розгляд теоретичних положень сутності економічної стійкості підприємства, складові та механізм її досягнення.

Методологія

Дослідженням теоретичних та практичних аспектів економічної стійкості підприємства займалися доволі багато вітчизняних та іноземних дослідників, зокрема А.Н.Азріліян, О.В.Ареф'єва, Д.М.Городинська, А.В.Севастьянов, Г.Станслер, Ю.А.Сімех, Н.В.Шандова та ін. [1, 2]

Але незважаючи на великий обсяг досліджень, до теперішнього часу відсутній загальний підхід до методики визначення економічної стійкості підприємства та оптимальні критерії оцінки «економічної стійкості підприємства». Дискусійними залишаються питання визначення резервів зростання економічної стійкості підприємства.

Результат дослідження

Кожного року в Україні збільшується кількість зареєстрованих підприємств, так за даними Держкомстату, тільки у травні 2011 року

просліджується збільшення на 2,329 тис. суб'єктів, а на 1 серпня цього ж року кількість підприємств і організацій в Україні склала 1 млн 317,049 тис. [3]. Очевидно, що актуальною темою для керівництва щойно створених підприємств є питання стосовно життєвого циклу і ефективного управління підприємством. Завдання менеджера цих організацій - з найменшими витратами привести підприємство до періоду розквіту та утримувати його як можна довше в цьому стані, не допускаючи виникнення процесів, що призводять до старіння та ліквідації. На нашу думку одним з важливих показників успішного управління є економічна стійкість підприємства.

В той же час, як вже було зазначено раніше, в сучасній економічній літературі відсутній єдиний підхід до методики визначення економічної стійкості. Таке становище, на нашу думку, є наслідком відсутності загальноприйнятого поняття економічної стійкості, що в свою чергу пов'язано з багатогранністю поняття «стійкості», яке використовується науковцями в різних областях науки (біології, економіці, математиці, механіці, психології, соціології, техніці, фізиці, хімії), пов'язаних з вивченням і функціонуванням складних систем. Тому дані обставини зумовили певний науковий інтерес до дослідження цієї проблеми.

«Економічна стійкість» інтерпретується різноманітними авторами по-різному [4 - 7]. Розмаїття думок науковців зведені в табл. 1

Таблиця 1 - Визначення поняття економічної стійкості

Автор	Визначення економічної стійкості
П.В. Окладський	Динамічна відповідність (адекватність) параметрів стану системи (підприємства) стану зовнішнього і внутрішнього середовища, що забезпечує його ефективне функціонування
В.І. Захарченко	Комплекс властивостей організаційної, інноваційної, логістичної, виробничої, фінансово-кредитної діяльності з врахуванням їх взаємовпливу і взаємозв'язку, і багато що інше
О.С. Барканов	Наявність інноваційного потенціалу стійкого розвитку і його ефективне використання для нейтралізації зовнішніх дій і чинників дестабілізації»
О.Н.Фолом'єв	Економічна стійкість підприємства – це економічна категорія, яка характеризує сутність особливого стану господарської системи. Вона синтезує в собі сукупність ряду властивостей як самої системи, так і найважливіших складових її виробничої діяльності
О. В. Зеткина	Стійкість підприємства - забезпечення його рентабельної виробничо-комерційної діяльності за

	рахунок підвищення ефективності використання виробничих ресурсів і управління підприємством, стійкого фінансового стану за рахунок поліпшення структури активів, а також стабільного розвитку потужності підприємства і соціального розвитку колективу при самофінансуванні в умовах динамічного зовнішнього середовища, що розвивається
А. В. Севастьянова	Стійкість підприємства є віддзеркаленням стабільного перевищення доходів над витратами: шляхом ефективного їх використання, сприяючого безперебійному процесу виробництва і реалізації продукції
В. О. Медведєв	Економічна стійкість підприємства - рівноважний збалансований стан економічних ресурсів, який забезпечує стабільну прибутковість і нормальні умови для розширеного відтворення в тривалій перспективі з врахуванням найважливіших зовнішніх і внутрішніх чинників

Беручи до уваги думки вищевикладених науковців, ми робимо висновок, що стійкість це відображення особливого стану господарської системи в складному ринковому середовищі що характеризує гарантію цілеспрямованості її руху в сьогоденні та прогнозованому майбутньому. Вона синтезує в собі сукупність властивостей самої системи і найважливіших складових її комерційної і господарської діяльності.

Тобто , ми вважаємо, що під економічною стійкістю слід розуміти, віддзеркалення стабільного перевищення доходів над витратами, забезпечення вільного маневрування наявними ресурсами підприємства і шляхи ефективного їх використання , це все сприяє безперебійному процесу виробництва , реалізації продукції та гарантує тверду позицію на ринку.

На нашу думку не менш важливим аспектом є визначення структури показників економічної стійкості, які забезпечують та характеризують ефективність його діяльності підприємства. До цих показників різні науковці відносять :

- сферу діяльності (ринки збуту і тому подібне);
- резерви (запаси) і альтернативні джерела доходів;
- персонал, його структура, чисельність, кваліфікація, здатність діяти в критичних ситуаціях і продуктивність таких дій;
- фінансові показники;
- норми керованості;
- міру диверсифікації, а також її відповідність розрахунковим або узятим із статистики значенням;

- ціноутворення;
- виробничі потужності.

Науковці зазначають, що саме економічний потенціал визначає можливості економіки підприємства або організації в цілому, також що економічний потенціал є узагальненою характеристикою роботи підприємства і проявом сукупного впливу наступних взаємозв'язаних його сторін: виробничого, майнового, фінансового, ділового потенціалів. Стійкий економічний стан формується в процесі всієї діяльності підприємства, визначення його на ту або іншу дату допомагає відповісти на наступні питання:

- наскільки правильно підприємство управляло фінансовими потоками; - яка віддача виробничого потенціалу;
- чи здатне підприємство протистояти діям зовнішнього і внутрішнього середовища.

Відомо, що головною метою і умовою функціонування підприємства стає здобуття доходу в процесі своєї діяльності, задоволення попиту покупців, контроль за оптимізацією витрат, конкурентоспроможності та інше. Як вже було зазначено, основним економічним інтересом стає досягнення економічної стійкості підприємства.

Механізм досягнення економічної стійкості підприємства є складовою багаторівневої системи економічної безпеки підприємства, що включає об'єктивну і суб'єктивну сторони. Цей механізм повинен ґрунтуватися на наступних принципах:

- системність, тобто заходи щодо досягнення економічної стійкості підприємства, які повинні переслідувати одні цілі, підкорятися єдиним правилам, об'єднуватися єдиною ідеєю і не вступати в протиріччя один з одним;
- економічна доцільність необхідна для підтримки балансу між вартістю заходів по досягненню економічної стійкості підприємства і передбачуваними збитками при порушенні стійкого стану підприємства;
- гнучкість, мається на увазі адаптування системи досягнення економічної стійкості підприємства і підтримуючої інфраструктури до зовнішніх умов, що змінюються.

Треба зазначити, що на механізм досягнення економічної стійкості підприємства впливають і наступні чинники:

- форми економічних зв'язків (процесів) всередині підприємства, що забезпечують єдність його функціонування;
- методи використання економічних законів;
- визначення шляху, форми і методу вирішення економічних протиріч, обумовлених станом виробничих сил і характером виробничих стосунків на підприємстві.

Останнім, на нашу думку, важливим параметром є питанням міри економічної стійкості підприємства, яку слід забезпечувати, а також бути обізнаним до якої величини допустиме короточасне зниження цього параметра. Значення аналізу економічної стійкості є тією базою, на основі якої здійснюється вироблення основних напрямів фінансово-економічної політики підприємства, і від того на скільки якісно він вироблений, залежить ефективність управлінських рішень, що приймаються.

Висновок

Сучасна практика та наукові дослідження говорять про те що, українські підприємства, які функціонують в умовах зростаючої невизначеності та динамічного зовнішнього середовища, повинні звернути велику увагу на їх стійкий розвиток, який є основним фактором забезпечення конкурентоспроможності. Та акцентувати увагу на розрахунку прийнятного показника економічної стійкості для кожного підприємства.

Список літератури: 1 *Азрилиян А.Н., Азрилиян О.М., Калашикова Е.В., Мещерякова О.В., Шашкина Е.В.* Большой экономический словарь: 22000 терминов / А.Н.Азрилиян (ред.). – 4-е изд., перераб. и доп. — М.: Ин-т новой экономики, 1999. – 1245 с. 2 *Ареф'єва О.В., Городянська Д.М.* Оцінка рівня економічної стійкості підприємств сфери послуг // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – №6. – С.106. 3 <http://www.ukrstat.gov.ua> – Державний комітет статистики України. 4 *Фоломьев А.Н.* Устойчивость предприятий в рыночном хозяйстве // Экономика и организация рыночного хозяйства. – М.: Прогресс, 1995. – 34с. 5. *Зеткина О.В.* Об управлении устойчивостью предприятия. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 2003. — 134 с. 6. *Севастьянов А.В.* Методы и механизмы управления интеграционными процессами в промышленности. — М.: Изд-во «Дело Лтд», 2004. — 243 с. 7. *Медведев В.А.* Устойчивое развитие общества: модели, стратегия. — М.: Академия, 2001. — 267 с.

Подано до редакції 09.03.2011

УДК 331.2

Д.О. ПОБЕРЕЖНИЙ, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В роботі розглянуто питання матеріальної та нематеріальної мотивації, запропоновано методи оцінки ефективності мотиваційних заходів

We considered and non-material motivation, methods of evaluating the effectiveness of incentive measures

Ключові слова: нематеріальне стимулювання, гуманізація праці, професійне навчання, сертифікат компетентності, заробітна плата.

Введення. Для того щоб ефективно використовувати потенціал працівників в інтересах як підприємства, де вони працюють, так і самих індивідуумів з позиції їх

самореалізації, необхідно проводити дослідження організації доцільної трудової діяльності персоналу підприємства та методів їх мотивації та стимулювання.

Постановка завдання. Теоретико – методологічні й економіко – організаційні аспекти дослідження мотивації, стимулювання, організації та оплати праці розглянуто в працях таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як М. Армстронга, А.М. Колота, Г.А. Дмитренко, Є.А. Шарапатова, Т.М. Максименко, С.Г.Радько, Є.В. Лапіна, Б.М. Генкіна, С.А. Шапіро, М.І. Мазура, М.Б. Курбатова, Н.І. Шаталової, О.М. Ястремської та інших вчених – економістів.

Однак, незважаючи на значне коло наукових досліджень з цієї проблематики, поки що ця проблема потребує додаткового дослідження як у теоретичному, так і в практичному аспектах.

Методологія. Теоретичну та методологічну основу проведеного дослідження склали фундаментальні положення економічної теорії, менеджменту, наукові праці зарубіжних та вітчизняних учених з проблем управління персоналом, питань мотивації та стимулювання роботи працівників на сучасному етапі ринкових реформ.

Результати дослідження. Тисячоліттями першочерговою потребою людини було задоволення найнеобхідніших матеріальних потреб. Згодом людина стала працювати, щоб задовольняти різноманітні потреби не лише матеріального характеру.

«Не хлібом одним живе людина», - сказано в Біблії. Зміст цього афоризму був справедливим з давніх-давен, а особливо нині, коли матеріальні потреби людей у більшості країн задоволено, а на перший план виходять нематеріальні потреби й мотиви [1].

На початку нового століття людина працює не тільки й не стільки для задоволення першочергових матеріальних інтересів, скільки для комплексного забезпечення широкого кола потреб соціального, культурного, духовного характеру.

За оцінкою спеціалістів у сфері менеджменту персоналу, нині в країнах з розвинутою економікою не більше 45% найманих працівників у структурі мотивів першість віддають матеріальній винагороді. При цьому за останні роки частка тих, хто віддає перевагу нематеріальним мотивам, різко зросла [2].

Заслужують на увагу результати соціологічних досліджень, проведених у дев'яти західноєвропейських країнах у кінці ХХ ст. Респонденти мали проранжирувати такі цінності:

- висока заробітна плата, що забезпечує високий добробут;
- постійне робоче місце, що забезпечує від безробіття;
- робота з колегами, які подобаються;
- виконання важливої роботи, яка дає відчуття творчості.

Респондентів було розподілено на кілька категорій залежно від надання ними переваги матеріальним чи нематеріальним цінностям.

У групі з вираженою матеріальною орієнтацією третій і четвертий варіант відповіді поставили на перше місце від 26 (в Німеччині) до 60 % (у Данії) респондентів. У групі з ярко вираженою постматеріальною мотивацією ці варіанти

відповідей поставили на перше місце від 70 (у Франції) до 90 % (в Ірландії) респондентів.

Отже, сьогодні, постіндустріальна епоха характеризується чітко вираженими тенденціями підвищення ролі цінностей нематеріального характеру.

Постійні зміни в структурі, ієрархії мотивів слід розглядати як об'єктивну закономірність, властиву сучасним економічним системам. До чинників трансформаційних процесів, що відбуваються в мотивації трудової діяльності, належать:

- а) зміни в структурі та якості сукупної робочої сили;
- б) зміни у змісті праці;
- в) зміни в матеріальному стані найманих працівників і в цілому в якості їхнього життя;
- г) вичерпання резервів підвищення ефективності праці за рахунок фізичних можливостей людини.

Реакцією на зміни в структурі мотивів та їхньої ієрархії стало виникнення концепцій під назвами теорій «якості трудового життя», «збагачення змісту праці», «гуманізації праці», «співучасті» трудящих, декларують необхідність нових підходів до підвищення соціальної та виробничої активності працівників.

Ці підходи передбачають розробку та впровадження в господарську практику:

- а) програм гуманізації праці;
- б) програм професійно-кваліфікаційного розвитку робочої сили;
- в) нетрадиційних методів матеріального стимулювання (індивідуалізація заробітної плати, участь працівників у прибутках, плани групового стимулювання, право працівників на придбання акцій на пільгових умовах тощо);
- г) програм широкого залучення трудящих до управління виробництвом.

Аналіз літератури показав, що усі методи мотивації умовно можна розділити на економічні та неекономічні методи; останні, в свою чергу поділяються на організаційні та моральні. Однак, на практиці усі вони тісно пов'язані, взаємообумовлені та найчастіше плавно переходять один у інший.

Гроші - це найбільш очевидний спосіб, яким організація може винагородити співробітників. Було встановлено, що тільки при наявності певних умов ріст зарплати стимулює підвищення продуктивності праці.

Перша з умов полягає в тому, що люди повинні надавати зарплаті велике значення. Друга умова передбачає, що люди повинні вірити в існування чіткого зв'язку між зарплатою й продуктивністю, і конкретно в те, що збільшення продуктивності обов'язково приведе до росту зарплати. Очевидно, що для персоналу бажана наявність зв'язку між зарплатою й трудовими результатами, що досягають [3].

Якщо розглядати неекономічні методи мотивації, можна зауважити, що до організаційних методів відноситься мотивація цілями, збагаченням праці, участю в справах підприємства.

Мотивація цілями основана на тому, що великі, складні та цікаві цілі захоплюють людину, пробуджують в неї дух боротьби, змагання, прагнення к досягненню високих результатів.

Мотивація участю в справах підприємства припускає представлення робітникам права голосу при вирішенні конкретних проблем, залучення їх у процес колективної творчості, консультування з ними за спеціальними питаннями, реальне делегування їм прав та відповідальності.

Мотивація збагаченням праці полягає в представлені працівникам більш змістовної, важкої, цікавої, різноманітної соціально значимої праці, з широкими перспективами професійного та посадового росту; вона припускає широкий контроль над ресурсами та умовами власної праці.

До моральних методів мотивації, на наш погляд, можна віднести особисте та публічне визнання, похвалу та критику, просування на посаді.

На перший погляд, вивчення особливостей мотивації працівників свого підприємства, розробка заходів стимулювання для забезпечення максимальної ефективності роботи відділів, підрозділів та підприємства в цілому для менеджерів та керівників здається простою та очевидною справою.

Однак, на практиці, вплив на мотивацію персоналу є більш складною задачею, чим це може здатися. Для того, щоб зменшити проблеми, які можуть перешкодити впровадженню нових стимулюючих та мотиваційних заходів на підприємстві необхідно, на наш погляд, постійно проводити оцінку ефективності цих заходів та мати зворотний зв'язок з працівниками.

Для проведення такої оцінки пропонуємо впровадження наступних методів:

- аналіз ефективності діючої системи матеріальної та нематеріальної системи стимулювання праці;
- опитування, інтерв'ю з працівниками підприємства;
- оцінка робітничих показників персоналу;
- спостереження за робітничою поведінкою персоналу, за відношенням до праці;
- оцінка стану трудової моралі, трудової та виконавчої дисципліни різних категорій персоналу;
- оцінка прихильності робітників своїй організації та її цілям;
- експертні оцінки.

Є багато факторів та способів впливу на мотивацію людини. Більш того, може бути таке, що фактор який сьогодні мотивує людину до інтенсивної праці, вже на завтра може зовсім не впливати на цю людину позитивно – зовсім не спрацювати.

Дуже складно виявити мотивуючі фактори, які гарантовано будуть впливати на того чи іншого працівника, однак на практиці менеджери по управлінню персоналом проводять постійну роботу по виявленню цих факторів, по складанню рекомендацій по формуванню та впровадженню мотиваційних заходів на підприємстві.

Пропонуємо до впровадження в практичну діяльність менеджерів по управлінню персоналом рекомендації по формуванню мотивації, розроблені Г.А. Дмитренко, Є.А. Шарапатовою та Т.М. Максименко.

Правила мотивуючої організації праці:

- будь-які дії повинні бути осмислені;
- співробітники повинні відчувати особисту причетність до результатів діяльності, задоволення від праці з людьми;
- кожен на своєму робочому місці повинен мати можливість показати на що він здатен, затвердити свою значимість;
- праця повинна забезпечувати можливість виразити себе в труді, познати себе у будь-яких результатах;
- кожен співробітник має особисту точку зору на методи покращення своєї праці та її організації, йому повинна бути представлена можливість реалізації деяких з побажань;
- необхідно ставити перед працівниками цілі, досягнення яких відповідає їх рівню компетентності;
- кожен добре працюючих співробітник повинен розраховувати на визнання та заохочення. Успіх без визнання призводить до розчарування;
- необхідно, щоб зміни в роботі співробітників уживали з врахуванням їх знань та досвіду;
- необхідно регулярно повідомляти кожному співробітнику інформацію про якість його праці;
- по можливості уникати ситуацій контролю з боку та більш орієнтуватися на самоконтроль працівника;
- необхідно реалізувати потребу працівника в придбанні нових знань;
- необхідно уникати ситуацій, при яких старання співробітників призводить до того, що їх ще більш навантажують роботою;
- співробітники повинні знати яка їх реальна значимість в очах безпосереднього начальника [4].

Висновок: Практична функція мотивації полягає в підборі різних способів та методів ефективного впливу на персонал в цілях орієнтації на результативну діяльність з урахуванням мотиваційних установок працівників та їх професійного та особистого потенціалу.

Список літератури: 1. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / В. М. Данюк, В. М. Петюх, С. О. Цимбалюк та ін.; За заг. ред. В. М. Данюка, В. М. Петюха. — К.: КНЕУ, 2004. — 398 с. 2. Генкин Б.М. Экономика и социология труда: Учебник для вузов. 2-е изд. — НОРМА - ИНФРА - М, 2000. 3. Эффективная мотивация персонала при минимальных финансовых затратах / Наталья Самоукина. — М.: Вершина, 2006. — 224с. 4. Дмитренко Г.А., Шарапатова Е.А., Максименко Т.М. Мотивация и оценка персонала: Учебн. Пособие. —К.:МАУП, 2002. — 248 с.ил. —Библиогр.: с.240 – 244. 5. Колот А.М. Мотивация персонала: Підручник. — К.: КНЕУ, 2002. — 337 с. 6. Кибанов А.Я. Управление персоналом организации: Практикум. - М.: ИНФРА, 1999. 7. Варламова Е.П., Степанов С.Ю. Психология творческой уникальности человека. —М.:Институт психологии РАН, 2009.- 256с.

Подано до редакції 11.03.2011

В.О. МАТРОСОВА, к.е.н . доц. НТУ «ХПІ», Харків

Д.О. САБЛИН, магістр НТУ «ХПІ», Харків

АНАЛІЗ ІНФОРМАТИВНОСТІ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

У даній статті пропонується розглянути фінансову звітність з боку відповідності міжнародним стандартам, щодо її прозорості, достовірності. Також розглянутий інтерес користувачів у фінансовій звітності, приклади спотворення фінансової звітності.

In this article it is suggested to consider financial reporting from the side of accordance international standards, in relation to its transparency, authenticity. Also considered interest of users in the financial reporting, examples of distortion of the financial reporting.

Ключові слова: фінансова звітність, користувачі інформації, фінансова політика.

Вступ. Адаптація системи бухгалтерського обліку в Україні до сучасних умов господарювання стимулює насамперед виникнення різних видів власності та організаційних форм бізнесу. Відповідно внаслідок чого відбувається гармонізація бухгалтерського обліку з міжнародною практикою обліку. Слід зазначити, що вітчизняні особливості облікової системи поступово інтегруються в міжнародному та європейському контекстах. Для забезпечення максимальної прозорості та достовірності інформації фінансової звітності підприємств необхідно реформувати вітчизняну систему обліку до умов ринкової економіки.

Постановка задачі. Важливим завданням є обґрунтування основних положень удосконалення фінансової звітності, розробка на їх основі рекомендацій спрямованих на поліпшення інформативності основних фінансових показників. Тому метою статті є дослідження й аналіз інформативності фінансової звітності українських підприємств, привернення уваги до важливості відображення достовірної й прозорої інформації у показниках фінансової звітності.

Методологія. Проблематика інформативності фінансової звітності знайшла відображення у працях таких вітчизняних вчених, як Г. Білик, О.Бородкін, Ф.Бутинець, Б.Валуєв, С.Голов, М.Кужельний, М.Лучко, О. Павловська, В. Пархоменко, А. Поддєрьогін, М.Пушкар, В.Сопко та ін., а також у працях зарубіжних дослідників: Ч.Гаррісона, К.Друрі, Р.Ентоні, В.Івашкевича, Р.Каплана, Р.Манна, Е.Майєра, Б.Нідлза, С.Ніколаєвої, В.Палія, С.Стукова, Дж.Фостера, Д.Хана, Ч.Хорнгрена, А.Шеремета, А.Яругової та ін.

Результати дослідження. Для прийняття правильних управлінських рішень навіть на рівні підприємства повинні використовуватись дані, які відповідають певним правилам, вимогам і нормам, що є зрозумілими та прийнятними для користувачів. Зокрема, щоб порівняти фінансові результати, досягнуті у попередньому та поточному звітних періодах, необхідно використовувати лише порівнянні відповідні показники, тобто такі, які визначені за єдиною методикою з використанням однакових баз розрахунку, критеріїв та правил. З цією метою підприємство розробляє облікову політику, яка підпорядковується потребам внутрішнього менеджменту.

Закономірно виникає потреба в уніфікації вимог до фінансової інформації у межах виду діяльності, регіону, всієї економічної системи країни. Відмінності економічного розвитку та рівня організації виробництва, особливості проблем, що вирішувались на мікро- та макрорівні кожної окремо взятої країни, зумовили суттєві відмінності у критеріях визначення та методах оцінки конкретних об'єктів бухгалтерського обліку при підготовці фінансових звітів за національним обліковим законодавством і стандартами. Проте інтенсивна економічна інтеграція призвела до необхідності стандартизації бухгалтерського обліку на міжнародному рівні.

Зауважимо, що поступово залучається до цього процесу і Україна, головним напрямом розвитку якої сьогодні є створення економіки відкритого типу, тобто відкритої для співпраці із зарубіжними діловими партнерами, взаємного інвестування та кредитування з боку зарубіжних та міжнародних фінансових організацій.

За характером фінансової зацікавленості користувачів фінансової інформації можна поділити на дві групи:

- зовнішні, що перебувають за межами підприємства ;
- внутрішні, що здійснюють управління підприємством.

Зовнішні користувачі інформації можуть мати прямий і непрямий фінансовий інтерес. До зовнішніх користувачів, що мають пряму фінансову зацікавленість, відносять реальних і потенційних інвесторів, банки, постачальників, клієнтів, найманих працівників та ін. За даними фінансових звітів вони оцінюють фінансові перспективи підприємства та його платоспроможність. До зовнішніх користувачів, що мають непрямую фінансову зацікавленість, належать податкові й адміністративні органи, інші громадські організації, фондові і товарні біржі, наукові установи, консультанти.

Внутрішні користувачі інформації – управлінський персонал усіх рівнів, що використовує облікову інформацію для планування, контролю й оцінки

господарської діяльності, зокрема власники, засновники, учасники, адміністрація в особі наглядової ради, ради директорів, менеджерів, керівників і спеціалістів підрозділів.

Таким чином, залежно від цільового сегмента, на який зорієнтована інформація, фінансова звітність сприяє вирішенню таких завдань користувачів:

- допомога дійсним і потенційним інвесторам, у прийнятті правильних управлінських рішень;
- реальна оцінка строків, можливостей та обсягів отримання економічних вигід;
- адекватне відображення економічного стану підприємства.

Згідно з п.16 П(С)БО 1 під достовірною фінансовою звітністю розуміється звітність, яка не містить помилок і спотворень, здатних вплинути на рішення користувачів звітності [2].

Прикладами спотворення фінансової звітності є:

- завищення суми дебіторської заборгованості у зв'язку з не нарахуванням резерву сумнівних боргів;
- завищення вартості запасів після первісного визнання їх активами у зв'язку з тим, що бухгалтер не завжди розраховує найменшу з величин – вартість придбання, або чисту вартість реалізації запасів;
- порушення принципу співвідношення доходів і витрат у випадках, коли доходи визнано, а витрати віднесено до складу витрат майбутніх періодів;
- списання частини витрат безпосередньо на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)», що призводить до завищення прибутку поточного періоду у «Звіті про фінансові результати».

М. Брюханов зазначає, що «як правило, інвестори, потенційні партнери та інші зовнішні користувачі звітності насамперед звертають увагу на три основні показники діяльності компанії, що розкриваються у звітності. Це розмір виручки, чистий прибуток та сукупні активи компанії. Для того, щоб відповідати очікуванням інвесторів, менеджмент часто спотворює дані у звіті про прибутки і збитки, балансі або не повністю розкриває їх у примітках до звітності» [3].

Погоджуючись з М. Брюхановим, що «для аналізу звітності щодо спотворення даних слід використовувати такі показники, як темпи зниження маржинального прибутку, зростання якості активів, оборотності активів тощо. У міжнародній практиці така система показників отримала назву «Карта нормативних відхилень фінансових індикаторів», розроблена професором М. Бенішем (Messod Beneish, Університет штату Індіана, США)» [3].

Зміна облікового методу оцінки запасів потребує розкриття відповідної інформації, цей метод управління фінансовою звітністю є очевидним і законним. Тут треба згадати про вплив облікових оцінок на управління фінансовою звітністю. Відповідно до п.3 і п.4 МСА 540 «Аудит облікових оцінок», «облікова оцінка» — це визначення приблизної вартості об'єктів обліку і суми статті за умови відсутності точних методів оцінювання», «облікові оцінки часто здійснюються в умовах невизначеності щодо результату подій, які мали місце, або, ймовірно, відбудуться, і передбачають застосування думки. Унаслідок цього ризик істотного спотворення облікових оцінок є вищим»[4].

Таким чином, МСА 540 вказує аудиторів на «вузькі місця» в обліку і звітності, на які варто звернути особливу увагу.

Висновки. Сучасний методологічний потенціал стандартизованої фінансової звітності не дозволяє сформулювати надійний аналітичний інструментарій оцінки вартості підприємства. Облік, звітність, аудит, а відповідно й аналіз фінансової звітності повинні ґрунтуватися на єдиних принципах і надавати діловим партнерам таку інформацію про майновий і фінансовий стан суб'єкта господарювання, яка б була зрозумілою, зіставною, суттєвою та надійною. Забезпечення й аналіз прозорості інформативності фінансової звітності, що дасть змогу підприємствам знайти перспективного ділового партнера на ринку, обрати ефективний варіант цінової політики, є актуальним для вітчизняної економіки і потребує подальшого дослідження.

Список літератури: 1. Україна. Закон. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні № 996-XIV: від 16 липня 1999 р. // Нове діло. – 2000. – №15 (34). 2. Національні Положення (стандарти) бухгалтерського обліку. – Харків : Курсор, 2004. – 223 с. 3. Брюханов М. Искжения в финансовой отчетности: как выявить мошенничество / М. Брюханов // Финансовый директор /2006. – N 6. ООО «Акцион-Пресс» [Електронний ресурс]: – <http://www.fd.ru> 4. Вареня В. Облікова стратегія та фінансова звітність / В. Вареня // Дебет-Кредит. – 2009. – №6 [Електронний ресурс]. – <http://www.dtk.com.ua/show/1bid03946.html> 5. Голов С. Ф. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами: практичний посібник / С. Ф.Голов, В. М. Костюченко. – К. : Лібра, 2004. - 880 с. 6. Дэвид Александер. Международные стандарты финансовой отчетности: от теории к практике / Дэвид Александер, Анне Бриттон, Энн Йориссен.— М. : Вершина, 2005, 740 с. 8.Петрик О. А. Аудит: методологія і організація: Монографія / О. А.Петрик. – К. : КНЕУ, 2003.

Подано до редакції 11.03.2011

Л.А. КВЯТКОВСЬКА, к.е.н., доц. кафедри економіки Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського, Кременчук

СТАЛИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЯК БАГАТОФАКТОРНИЙ ПРОЦЕС

В статті обґрунтовується пріоритетність сталого розвитку сучасної економічної стратегії України. Доведено, що роль і вплив одних і тих самих чинників на економічне зростання і розвиток непостійні і змінюються залежно від варіанту поєднання різних умов і конкретної економічної ситуації.

Priority of steady development of modern economic strategy of Ukraine is grounded in the article. It is well-proven that a role and influence of the same factors on the economy growing and development is inconstant and change depending on the variant of combination of different terms and concrete economic situation.

Ключові слова: економічний розвиток, сталий розвиток, концепція стійкого розвитку, продуктивність, система індикаторів.

Вступ. Сучасна ринкова економіка - соціально орієнтована економіка. Держава не тільки доповнює і корегує вплив ринку, але і є найважливішим механізмом, що забезпечує соціальну спрямованість розвитку ринкової економіки. Сталий економічний розвиток є об'єктивною необхідністю подальшого розвитку виробничих відносин у світі. Недбале використання ресурсів (особливо невідновлюваних та частково відновлюваних) призвело до дисбалансу у навколишньому середовищі. Тому послідовне використання і дотримання принципів сталого розвитку (не тільки розвинутими країнами, але особливо країнами, що розвиваються, оскільки здебільшого саме вони керуються тактичними, тобто короткостроковими цілями при здійсненні виробничої діяльності), потребує розроблення дієвого економічного механізму, що довів би усім суб'єктам господарювання доцільність і ефективність їх впровадження. Така необхідність особливо актуальна з погляду постійно зростаючих вимог до продукції з боку ринку. Тобто, дотримання положень Концепції сталого розвитку має не тільки впливати на якість навколишнього середовища, але й на підвищення конкурентоспроможності продукції.

Постановка завдання. Метою даної статті є дослідження взаємозв'язків, що формують економічний простір, з погляду кількісної і якісної оцінки на підставі сукупності варіантів розвитку економічної системи; обґрунтування можливості формування та реалізації механізму сталого розвитку в умовах глобального постіндустріального способу виробництва.

Методологія. Дослідженню процесів сталого розвитку присвячені наукові праці таких іноземних та вітчизняних вчених Ф. Джовані, М. Згуровський, А.

Єфремов, Г. Кларк, Л. Корнійчук, О. Осауленко, В. Савчук, В. Семиноженко, К. Снеддон, Л. Шостак, Й.Шумпетер. Ідеї, принципи, стратегії та механізми реалізації концепції сталого економічного розвитку достатньо глибоко та послідовно вивчені та узагальнені у науковій літературі. Разом з тим, існує об'єктивна необхідність подальших досліджень факторів економічного розвитку в умовах глобалізації, насамперед, у напрямках: розвитку методології аналізу сучасних процесів розвитку економічної сталості; порівняльних характеристик макроекономічного впливу на інноваційний розвиток; селекції стратегій в трансформаційні періоди розвитку; обґрунтування пріоритетності сталого розвитку сучасної економічної стратегії України.

Результати дослідження. Й. Шумпетер вперше ввів в економічну науку розмежування між економічним зростанням і економічним розвитком. Економічне зростання — це збільшення виробництва і споживання одних і тих же товарів і послуг з часом. Економічний розвиток — це перш за все поява чогось нового, невідомого раніше, або, інакше кажучи, інновація. За Шумпетером концепція економічного розвитку включає п'ять випадків [8]:

1. Створення нового товару, з яким споживачі ще не знайомі, або нової якості товару.
2. Створення нового методу виробництва, ще не випробуваного у даній галузі промисловості, який абсолютно не обов'язково заснований на новому науковому відкритті і може полягати в новій формі комерційного обороту товару.
3. Відкриття нового ринку, тобто ринку, на якому дана галузь промисловості в даній країні ще не була представлена, незалежно від того, чи існував цей ринок раніше.
4. Відкриття нового джерела чинників виробництва, незалежно від того, чи існувало це джерело раніше або його довелося створити наново.
5. Створення нової організації галузі, наприклад, досягнення монополії або ліквідація монопольної позиції.

У суспільстві, що переживає економічне зростання, товари і гроші рухаються назустріч один одному по давно усталених шляхах. Шумпетер називав такий рух циркулярним потоком економічного життя. Економічний розвиток порушує хід циркулярного потоку, викликає до життя нові галузі промисловості і припиняє існування застарілих.

Сучасний тип економічного зростання пов'язаний із зміною його джерел, з переходом до переважно інтенсивних чинників зростання. Досягнення високих кінцевих результатів пов'язується не з появою у виробництві додаткових природних ресурсів, сировини, матеріалів, а з переходом на працезберігаючі, фондо- і матеріалозберігаючі технології. Рішення цієї задачі безпосередньо пов'язане з корінними перетвореннями в підготовці фахівців і кваліфікованих кадрів, з одного боку, і повнішим проникненням науки у виробничу діяльність, з іншого боку. Наслідком реалізації цього напряму стануть структурні зміни у

всьому народногосподарському комплексі. Перш за все, змінюються пропорції між добувними і переробляючими галузями промисловості, між двома підрозділами суспільного виробництва на користь кінцевої продукції. Одночасно зростає значення і питома вага хімічної, нафтохімічної, радіотехнічної, електронної промисловості, засобів зв'язку, тобто галузей, що забезпечують прискорення науково-технічного прогресу.

Таке економічне зростання, за якого ефективно будуть вирішуватися найважливіші питання життєзабезпечення суспільства без виснаження, деградації та забруднення довкілля, лягло в основу нової концепції, що отримала назву "sustainable development" (стійкий розвиток, сталий розвиток).

Вперше поняття «сталий розвиток» було визначено у звіті «Наше спільне майбутнє» комісії Брундтланд – Міжнародної комісії з навколишнього середовища і розвитку, створеної під егідою ООН [6]. У відповідності з цим визначенням, сталим є розвиток, що задовольняє потреби сьогодення і не перешкоджає можливостям майбутніх поколінь задовольняти власні потреби.

З економічної точки зору концепція сталого розвитку ґрунтується на визначенні доходу, даному Дж. Хиксом. «У практичному житті визначення рівня доходу переслідує мета вказати людям, скільки вони можуть споживати, не роблячи себе при цьому бідніше» [7]. З визначення Хикса безпосередньо витікає ключове для концепції стійкого розвитку значення економічно оптимального використання обмежених природних ресурсів.

Будь-який розвиток сам по собі є багатофакторним процесом, який зазвичай відбувається нерівномірно, зі своїми спадами та підйомами, коли відбуваються кількісні та якісні зміни в окремих компонентах чи системі взагалі. Сталий розвиток соціально-економічної системи на думку Осауленка О.Г. передбачає зрівноважені (збалансовані) зміни її параметрів відповідно до визначеної мети, які б виключали можливості виникнення сильно не зрівноважених процесів в окремих її компонентах та системі в загалом [5].

Концепція сталого розвитку з'явилася в результаті об'єднання трьох основних точок зору: економічної, соціальної і екологічної.

Економічний підхід заснований на необхідності оптимального використання обмежених ресурсів; використання екологічних природо-, енерго-, і матеріалозберігаючих технологій, мінімізацію, переробку і знищення відходів.

Соціальна складова стійкості розвитку орієнтована на людину і направлена на збереження стабільності соціальних і культурних систем, зокрема, на скорочення числа руйнівних конфліктів між людьми. Важливим аспектом цього підходу є справедливе розділення благ. Бажано також збереження культурного капіталу і різноманіття в глобальних масштабах. Для досягнення стійкості розвитку, сучасному суспільству доведеться створити ефективнішу систему ухвалення рішень, що враховує історичний досвід і що заохочує плюралізм.

З екологічного погляду, стійкий розвиток повинен забезпечувати цілісність біологічних і фізичних природних систем. Особливе значення має життєздатність, від яких залежить глобальна стабільність всій біосфери. Основна увага приділяється збереженню здібностей до самовідновлення і динамічної адаптації таких систем до змін, а не збереження їх в деякому «ідеальному» статичному стані.

Узгодження цих різних точок зору і їх реалізація у вигляді конкретних заходів досягнення стійкого розвитку є завданням величезної складності, оскільки всі три елементи стійкого розвитку повинні розглядатися збалансовано. Важливі також і механізми взаємодії цих трьох концепцій.

Відповідно до принципів сталого розвитку, виробленого на Конференції ООН стосовно довкілля, та вдосконалення подальших міжнародних форм співпраці має передбачатися реалізація комплексу заходів, спрямованих на збереження життя і здоров'я людини, розв'язання демографічних проблем, боротьбу зі злочинністю, викорінювання бідності, зміну структури споживання і зменшення диференціації в прибутках населення. Невід'ємною частиною концепції стійкого розвитку є система індикаторів, розроблена Комісією ООН зі сталого розвитку. На основі багатьох національних і міжнародних пропозицій з розробки й застосування індикаторів Комісія зі стійкого розвитку в 1995 р. прийняла робочу програму введення індикаторів, що охоплює первинний набір зі 130 індикаторів. Для полегшення застосування цих індикаторів і в той же час для перевірки їх прийнятності були розроблені методологічні вказівки щодо кожного з них.

Індикатори розрізняються за належністю до рушійної сили стану й реагування, тобто за реакцією відповідних структур. Індикатори рушійної сили представляють людську діяльність, процеси й моделі, які впливають на стійкий розвиток. Індикатори стану вказують на «стан» сталого розвитку, а індикатори реагування — на право вибору політики чи певної реакції для зміни стану стійкого розвитку.

У найзагальнішому вигляді сталий розвиток в часі з урахуванням основних параметрів можна представити в наступному вигляді [3]:

$$\frac{dF(L, K, N, I)}{dt} \geq 0, \quad (1)$$

де $F(L, K, N, I)$ - функція сталого розвитку;

L - трудові ресурси;

K - штучно створений (фізичний) капітал, засоби виробництва;

N - природні ресурси;

I - інституційний чинник.

Певною мірою функція сталого розвитку в приведеній формулі є «розширенням» виробничої функції. Проте включені нові принципові параметри: це природні ресурси і інституційний чинник. Співвідношення показує необхідність

збереження і збільшення в часі деякого агрегатного виробничого потенціалу. Природний капітал може зменшуватися до того ступеня, поки це зменшення може бути компенсоване за рахунок збільшення застосування штучно створених засобів виробництва (заводи, технології, дороги і ін.), підвищення кваліфікації працівників і так далі.

Економічне зростання називають розвитком, якщо він має інноваційний характер, оскільки інновації, як правило, забезпечують перехід економічної системи до нового рівноважного стану. Економічний розвиток як поступальна хода на шляху підвищення економічної ефективності виробництва відбувається нерівномірно. Нерівномірність пов'язана в першу чергу з якісними змінами в капіталі, із зміною поколінь техніки. Заміщення старих засобів виробництва здатне сформувати нову технологічну базу і збільшити можливості економічного зростання, для чого необхідні одночасні якісні зміни в робочій силі. Саме ці якісні зміни в робочій силі, тобто вищий рівень кваліфікації, і є найголовнішою ознакою розвитку нових конкурентних переваг, що свідчить про їх інноваційність.

Продуктивність праці зростає на базі інновацій і підвищення рівня професійної підготовки працівників. Якщо на практиці інновації і капіталовкладення тісно взаємозв'язані, то їх сукупний внесок в приріст доходу складе близько 47%. В умовах відсутності дієвих інноваційних механізмів зберігається відстала технологічна база і неможливо підтримувати конкурентоспроможність. Підтверджує дану тезу структура основних чинників, що суттєво впливають на економічне зростання (табл. 1) [1]: підвищення продуктивності праці є найбільш важливим чинником конкурентоспроможності господарюючого суб'єкта.

Таблиця 1 – Фактори економічного зростання країн, що розвиваються

Фактор зростання	Частка кожного фактора, %
1. Зростання трудових витрат	32
2. Зростання продуктивності праці, в тому числі за рахунок	68
- інновацій	28
- капіталу	19
- освіта та професійна підготовка	14
- економія, яка обумовлена масштабами виробництва та раціональним розподілом ресурсів	7

Щодо моделі «сталого економічного розвитку», то тут можна виявити такі її характеристики як активність (спрямована на зміну існуючих параметрів системи); еволюційність (поступовий характер ініційованих змін); синергетичність (передбачає взаємодію та взаємозамінність економічних інститутів, передбачає наявність компенсаційних механізмів розвитку); збалансованість (високий рівень взаємодії із зовнішнім середовищем).

Щодо компонентів моделі сталого розвитку, то на сьогодні ними можуть бути такі, як соціалізація, державне регулювання, суспільна відповідальність, екологічність, безпека, інформатизація, власність, корпоративна система, ринкове регулювання, інтелектуалізація, транснаціоналізація. Зазначені компоненти виступають не лише як статичні, а, насамперед, як динамічні механізми організації та функціонування національної, регіональної та світової економіки, поєднання або взаємний вплив яких певним чином дозволяє визначати зміст та структуру моделі.

Важливою проблемою на шляху втілення концепції сталого розвитку є формування системи вимірів (індексів та індикаторів) для кількісного і якісного оцінювання цього дуже складного процесу. Узагальнений інформаційний аналіз щодо системи вимірів сталого розвитку запропонований Інститутом прикладного системного аналізу НТУУ «КПІ» та наведений академіком М. Згуровським в «Дзеркалі тижня» [2]. Рівень сталого розвитку пропонується оцінювати за допомогою індексу сталого розвитку, що вираховується як сума індексів для трьох вимірів: економічного, екологічного та соціального з відповідними ваговими коефіцієнтами. У свою чергу, кожен з цих індексів має обчислюватися з використанням відомих у міжнародній практиці індексів.

Індекс економічного виміру сформуємо з двох глобальних індексів: індексу конкурентоспроможного розвитку, який формується з таких трьох індикаторів: індикатора технологічного розвитку країни; індикатора громадянських інститутів та індикатора макроекономічного середовища. У свою чергу, ці три індикатори обчислюються на основі використання даних про стан трансферу технологій та інноваційного розвитку країни, рівень розвитку інформаційних та комунікаційних технологій, рівень видатків країни на дослідження і розвиток, рівень іноземних інвестицій, рівень незалежності бізнесу від уряду, рівень корупції в країні та інше.

Індекс економічної свободи, який формується з таких десяти індикаторів: торгової політики країни; фіскального навантаження з боку уряду; урядової інтервенції в економіку; монетарної політики; потоків капіталів та іноземних інвестицій; банківської та фінансової діяльності; політики формування цін та оплати праці; прав на приватну власність; політики регулювання.

Найяскравіше з урахуванням індексу економічного виміру досягнення демонструють Фінляндія, Данія, Ісландія, Швеція. Саме досягнення цих країн пояснюються оптимальним поєднанням таких важливих факторів розвитку економіки, як рівень та якість інновацій, пріоритетна підтримка досліджень, значні іноземні інвестиції, досконале законодавство у сфері оподаткування бізнесу та високих технологій, низький рівень корупції.

Для України є необхідним не тільки досягнення економічного зростання, але й забезпечення його стійкості. Р.Солоу [4] вважав, що рівноважний стан економіки для довгострокового періоду є результатом стійкого рівня капіталоозброєності, який залежить від норми збереження, вибуття капіталу та його розміру. Коли інвестиції з часом співпадуть із вибуттям капіталу, економіку буде стабілізовано.

Важливим є визначення Р.Солоу «золотого правила накопичення капіталу», згідно з яким споживання на душу населення досягає свого максимуму при наявності лише одного рівня капіталоозброєності.

Використання цього правила на практиці означає, що для будь-якої країни, у тому числі й для України, необхідно спочатку визначити співвідношення фактичного запасу капіталу в країні та того обсягу, який згідно із золотим правилом повинен бути. І тільки тоді змінювати норму збереження у бік підвищення або зменшення. Проведене дослідження дозволяє зробити висновок, що наша країна може і навіть повинна використовувати в економічній політиці теоретичні розробки іноземних економістів, особливо коли завершується трансформаційний період і економіка країни функціонує на ринкових засадах.

Висновки. Сталий розвиток (Sustainable development) – загальна концепція стосовно необхідності встановлення балансу між задоволенням сучасних потреб людства і захистом інтересів майбутніх поколінь, включаючи їх потребу в безпечному і здоровому довкіллі.

Сталий розвиток це керований розвиток. Основою його керованості є системний підхід та сучасні, які дозволяють дуже швидко моделювати різні варіанти напрямків розвитку, з високою точністю прогнозувати їхні результати та вибрати найбільш оптимальний.

Стале економічне зростання в умовах якісних науково-технологічних зрушень, посилення міжнародної взаємодії в інноваційному середовищі, формування геополітичної й гео економічної стратегій розвитку країн-лідерів, які ґрунтуються на реалізації глобальних інноваційних переваг, досягаються у результаті постійної технологічної модернізації національних господарств з масштабним залученням «людського капіталу», зміцненням технологічних мікро- і макрозв'язків з інноваційно активними суб'єктами світової економіки.

Концепція стійкого розвитку носить глобальний характер, в ній зплетаються складні екологічні, економічні, соціальні проблеми. Приведені визначення стійкого розвитку, його критеріїв є темою подальших досліджень, оскільки є не універсальними через складність самого явища.

Список літератури: 1. Гончарова Н.П. Инновационность конкурентных факторов экономического развития / Н.П. Гончарова // Актуальні Проблеми Економіки , 2007- с. 43-51. 2. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згуровський . // Дзеркало тижня. 2006. – № 19, 20-26 травня. 3. Кобрин Ю. Инновации – условие конкурентоспособности / Ю.Кобрин // Экономист.– 2004.– №12. – С. 23–30. 4. Мэнкью Н. Грегори. Макроэкономика. – М.: Изд-во Моск. ун-та, 1994. – 375 с. 5. Осауленко О.Г. Сталий соціально-економічний розвиток: моделювання та управління: [монографія] / О.Г. Осауленко. - К. : Інформ.-видавн. центр Держкомстату України, 2000. - 177 с. 6. Сторожук А. Сталий розвиток економіки: історико-теоретичний аналіз / А. Сторожук // Вісник Львівського університету. – вип. 40. – 2008. – С. 233-237. 7. Хикс Джон Теория экономической истории. Пер. с англ. 2-е стереотип, изд. / Общ. ред. и вступ. ст. Р.М. Нуреева - М.: НП « Журнал Вопросы экономики», 2006. - 224 с. 8. Шумпетер Й. Теория экономического развития. / Й. Шумпетер изд. «Прогресс»; Москва; 1982 г. С.154

Подано до редакції 11.03.2011

T.A. POGORELOVA, docent of NTU "KPI", Kharkov

A.I. POGORELOV, student of NTU "KPI", Kharkov

THE USAGE OF BALANCED SCORECARD SYSTEM IN UKRAINE

В данной статье рассматривается использование системы сбалансированных показателей, описание ее основных аспектов, распространенность системы в Украине и сложности применения.

In this article is considered balanced scorecard system, description of its main aspects, prevalence of system in Ukraine and complexity with application.

Keywords: estimation, balanced scorecard, strategic planning, complexity, training of personnel, approach, mission, vision, developing.

Introduction. Nowadays, use of the widespread traditional system of estimation of the business, based on resource approach and profitability index, is being criticize because it allows to estimate business productivity just in short-run periods. The modern step in the evolution of the economy, which is characterized by dynamism and globalization, demands new approaches.

Also it is necessary to notice that modern science pays (and will pay in the future) attention on solution of problems of an estimation of efficiency of enterprise's activity. In particular T.Kouplenda, T.Kollera, D.Murri, M.V.Meyer, R.Kaplan, D.Norton, M.K.Scott, A.Damodarana, O.S.Vihansky, A.D.Sheremet devoted their works for solving this problem.

One of the most interesting approaches in definition of efficiency of activity has been offered in the beginning 1990s by David Norton and Robert Kaplan in the form of model which they named as Balanced Scorecard.

As a model basis has been chosen next statement: "Basing of a technique of an estimation of efficiency of activity of the enterprise just with the help of financial indicators doesn't provide growth of the future economic value of the organization".

As a result has been developed the model of an estimation of efficiency which is based on four basic components - financial, customer, internal business, learning& growth (Fig. 1).

Thus, the system has received the name "balanced" as was based on the complex approach to an estimation both material, and non-material actives. So this model has received the name – Balanced Scorecard.

For each of these blocks (components) company formulates the key purposes.

Usually financial purposes are at the head of a tree of the purposes of the organization, however there is a close interrelation with the purposes in the field of marketing, internal processes and organization growth.

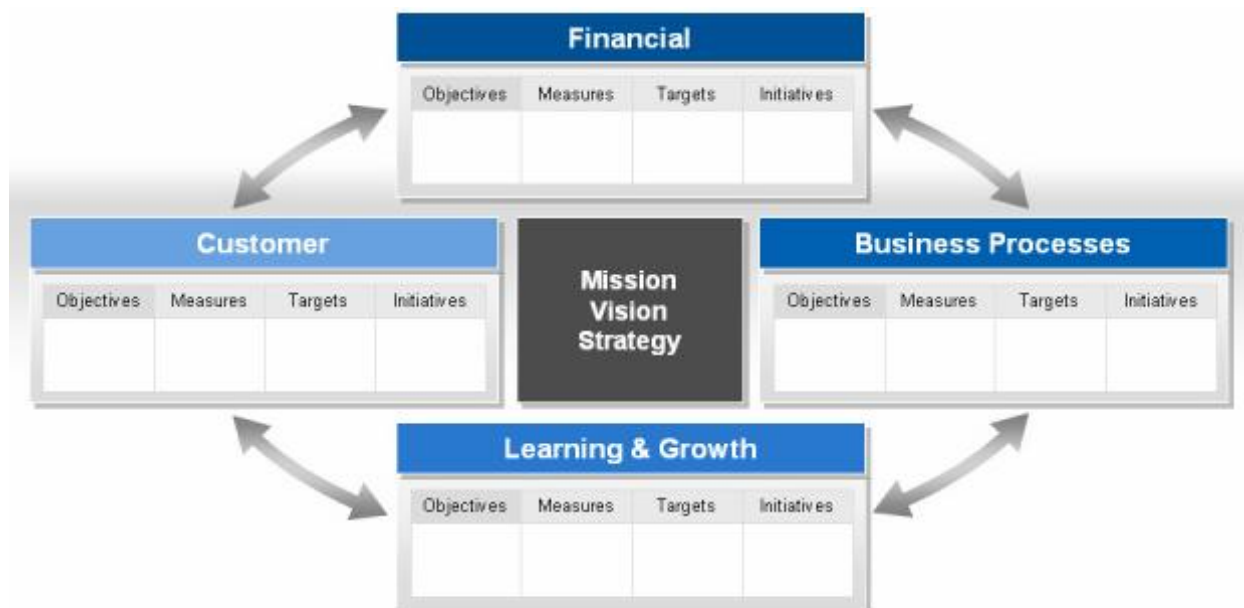


Figure 1 – Main view of BSC system

On the basis of the indicators of the efficiency developed for the concrete company, heads receive the information, allowing estimating efficiency of realization of strategy in four basic areas considered BSC.

So in such way director like a pilot of airplane can see behind his eyes “dashboard” and controls the system, guided by values of indicators grouped in four interconnected blocks. One of the basic ideas which are situated in the basis of Balanced Scorecard – is an idea of measurability. All factors, important for operation of business, should be anyhow measured and presented in the form of indicators. The concept motto — "If you can't measure it, you can't manage it".

Within the limits of model Balanced Scorecard four mentioned blocks communicate among themselves by a causal chain — the qualified, motivated employees with the help of developed infrastructure (information systems, the equipment, technologies), provide quality of business processes necessary for system. The debugged business processes provide satisfaction of customers and success of the company in the market. Marketing successes of the company, in turn, serve as pledge of its financial successes. The return chain of model Balanced Scorecard is untwisted in the opposite direction as follows: It is necessary to search for the reasons of unsatisfactory values of financial and economic indicators in the block «the Market\Clients», the dissatisfaction of clients means presence of problems in block "Business processes", and roots of problems with business processes are in the block «the Infrastructure\Employees».

Use in decision-making process as financial information and information about the situation in the market, the information about time, cost and quality of processes carried out in the company, the information about employees is realization of the idea of "Balance".

Improving internal business processes is largely dependent on technology, skills and experience of staff, internal climate in the group and other factors that are reflected in the BSC block Learning & Growth. Because of the possibility of quantitative and qualitative growth are projected future financial performances.

Methodology and data. All of those facts, information is common information about BSC. Speaking about BSC in Ukraine, it is necessary to say that BSC is used as in methodological as in practical sense. BSC can be used as in market system as in non market environment (nonprofit organizations, government authorities).

Main issue in this phenomenon is strategy, because BSC is an instrument of introduction strategy in enterprise. It is as main advantage of BSC using, as main disadvantage. Not all of Ukrainian companies are able to develop/describe their strategy. Usually, Ukrainian managers need lots of changes in their mind for right exploitation of categories of this instrument, to work in terms of business-process approach in organization of subject's interaction, to have a good IT-culture.

Despite all of this, BSC logic is perceived quickly and enjoyable. IT-consultants already take a part in promoters activity (mainly because almost all system of higher class have BSC as a component of solving part), same does management consultants and business-schools. In Ukraine we have even "clubs" for exchange of experience in this case.

But in comparison with others country's activity, our achievements are too small. Such decisions were involved just in big companies – oil, gas and telecommunications industries, banking, transport firms-monopolists. I think, there are less than 10 such companies. But why small and middle companies do not use BSC? First of all, because of low-level of manager's training, lack of massive and qualified proposals from consultant's side.

Results. Theoretically BSC in Ukraine can be used very easily. But on practice we face with some difficulties with implementing of this technology.

1) The complexity of understanding the methodology BSC by senior managers of companies.

Often companies, which decided to develop and implement strategic planning, prefer simple but already existing methods. That's why consultants sometimes confess following idea: "More simpler way might provide more rapid and effective results".

It's not effective to use BSC in first year of developing and implementing of strategic planning. Boards of enterprise should firstly get used to strategic direction, and just after it improve it. But because of such a fact, that most of Ukrainian

companies are just starting engaging strategic planning, economic specialists recommend to these companies follow next scheme: Mission developing – Vision developing – Strategic planning developing. If strategic planning will start “working”, then it’s possible to implement BSC.

2) Complexity of collection of primary information (especially of non-financing info).

Present accounting systems often don’t provide opportunity to receive qualitative information for controlling goals, and this is about as financial, as non-financial data. That’s why in first year of strategic planning such a devise is appropriate: “Achieve market share growth in most profitable products” (Customers perspective in BSC system) may consist the goal: “Implement a system of management accounting, which allows to estimate monthly profitability of each product”.

3) The level of training of personnel who must deal with the daily execution of strategic planning.

Despite that during implementing of strategic planning companies all the time train personnel, awareness on the importance and necessity of changes takes more time than wants leader of company. This means approach “From simple – to difficult”.

Demand for this technique is directly related with its application. Companies that are using system of strategic planning with BSC, may be called “advanced”. By the rule, they operate more than one year with the help of strategic planning and want to “measure” their strategy with the help of balanced indexes.

Conclusion. This article has pointed out the concepts and data management efforts that are involved in balanced scorecard deployment. It is clear that modern information technology systems can support this work. However, the big implementation problems are people problems: change of managers' perceptions, fear in the employee culture, and the limited incentives available within most governmental and nonprofit organizations to counterbalance that fear.

List of materials: 1. *Kaplan & Norton - The Balanced Scorecard Translating Strategy Into Action* – 1996; 2. *Cornelli, Francesca, and David Goldreich*, 2001, Bookbuilding and strategic allocatin, *Journal of finance* 2337-2369. 3. *Kim, W. C. and R. Mauborgne*. 1997. Value innovation: The strategic logic of high growth. 4. *Ittner, C. D. and D. F. Larcker*. 2003. Coming up short on nonfinancial performance measurement. *Harvard Business Review* (Nov): 88-95.

Подано до редакції 11.03.2011

П.Г.ПЕРЕРВА, д.е.н, проф., НТУ «ХПІ», Харків

ПЕРЕТВОРЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ В ІННОВАЦІЙНІ ТРАЄКТОРІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ЕКОНОМІКИ

Розглядаються питання ефективного використання інвестиційних можливостей підприємств та організацій в умовах інноваційного розвитку економіки. Особлива увага приділена організаційному забезпеченню інвестиційно-інноваційних зрушень.

The questions of the effective use of investment possibilities of enterprises and organizations are examined in the conditions of innovative development of economy. The special attention is spared an orgware investment-innovative changes.

Ключові слова: Інвестиції, інновації, потенціал, розвиток, траєкторії знань, освіта, інтелектуальний капітал

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національної економіки суттєве значення має інвестиційне забезпечення інноваційного розвитку підприємства та організації. Такого роду дії нагально потребують розвитку та наукового забезпечення організаційних основ управління інноваційними процесами, отриманням освіти, підвищенням інтелектуального потенціалу. Теоретичні основи та базові методичні підходи до оцінки рівня інноваційно-інвестиційного потенціалу присвячені праці таких відомих вчених-економістів, як М.Солощук, С.Ілляшенко, В.Гриньова, А.Яковлев, О.Маслак, Р. Фатхутдінов, Н.Чухрай, М.Окландер, А.Гриньов та ін. Разом з тим, питання інвестиційної підтримки інноваційної діяльності освітянських організацій розглянуті недостатньо, що передбачає необхідність певних наукових розробок в цьому напрямку. Найбільш важливими питаннями, на наш погляд, є формування інвестиційного супроводу підготовки фахівців з інтелектуальної власності та вартісної оцінки об'єктів інтелектуальної власності (ОІВ).

Метою статті є розробка науково-методичних основ створення і функціонування системи фінансування і організаційного забезпечення інноваційних траєкторій економіки.

Методологія. Методологічною основою даної роботи виступає системний підхід до дослідження економічних відносин і виявленню їхніх закономірностей, методологія неокласичного синтезу, а також принципи економічного аналізу.

Результати дослідження. В основу підготовки фахівців з інтелектуальної власності в НТУ «ХПІ» покладено пріоритетні траєкторії європейської концепції інноваційного розвитку [1], суть яких може бути зведена до наступного.

Траєкторія 1: Створення інвестиційних інститутів, що стимулюють суб'єктів фінансової, наукової та промислової діяльності до впровадження інновацій.

Траєкторія 2: Створення сприятливого середовища для інноваційної економіки.

Траєкторія 3: Розвиток гуманітарного капіталу та формування в суспільстві загальної інноваційної культури.

На наш погляд, сучасне місце вищої школи на траєкторіях європейської концепції інноваційного розвитку забезпечується наступними діями [1,2]:

- ✓ створення сприятливого середовища (технопарків, технологічних інкубаторів, служб посередництва з промисловістю) для нових малих підприємств, створених на базі університетів;

- ✓ підвищення культури комерційного використання прав інтелектуальної власності, патентування і ліцензування результатів НДДКР;

- ✓ стимулювання взаємодії у тріаді “університети – бізнес – промисловість”

- ✓ розвиток гуманітарного капіталу та формування в суспільстві загальної інноваційної культури шляхом:

- a) розширення викладання навчальних дисциплін з основ технологічного підприємництва, проектного менеджменту, інтелектуальної власності, стандартизації та сертифікації продукції;

- b) підвищення якості підготовки фахівців за інтегрованими міжгалузевими спеціальностями “Інтелектуальна власність” та “Управління проектами”;

- c) підготовка кадрів вищої кваліфікації за науковою спеціальністю “Економіка і управління інтелектуальною власністю, інноваціями та інвестиціями”;

- d) забезпечення безперервності навчання протягом усього життя в умовах стрімко мінливих економічних реалій.

Сьогодні інвестиційний потенціал НТУ “ХП” складають: біля 30 тисяч викладачів, науковців, студентів, курсантів, слухачів; 200 докторів наук, професорів; 800 кандидатів наук, доцентів; унікальні наукові прилади, наукові лабораторії з практично всіх напрямків промисловості Слобожанщини. До складу НТУ “ХП” входять: 91 кафедра, що об'єднані до 22 факультетів, які ведуть підготовку за 86 спеціальностями; Інститут танкових військ ім. Верховної ради України; науково-дослідні інститути “Іоносфера” та “Молнія”. Постановою Кабінету Міністрів України №1709 від 19 грудня 2001 року експериментальні бази цих НДІ віднесено до об'єктів, що становлять Національне надбання.

На рис.1 ми приводимо структуру системи управління знаннями в НТУ «ХП», результатом якої є створення, використання та комерціалізація набутих знань в формі об'єктів інтелектуальної власності [2-5].

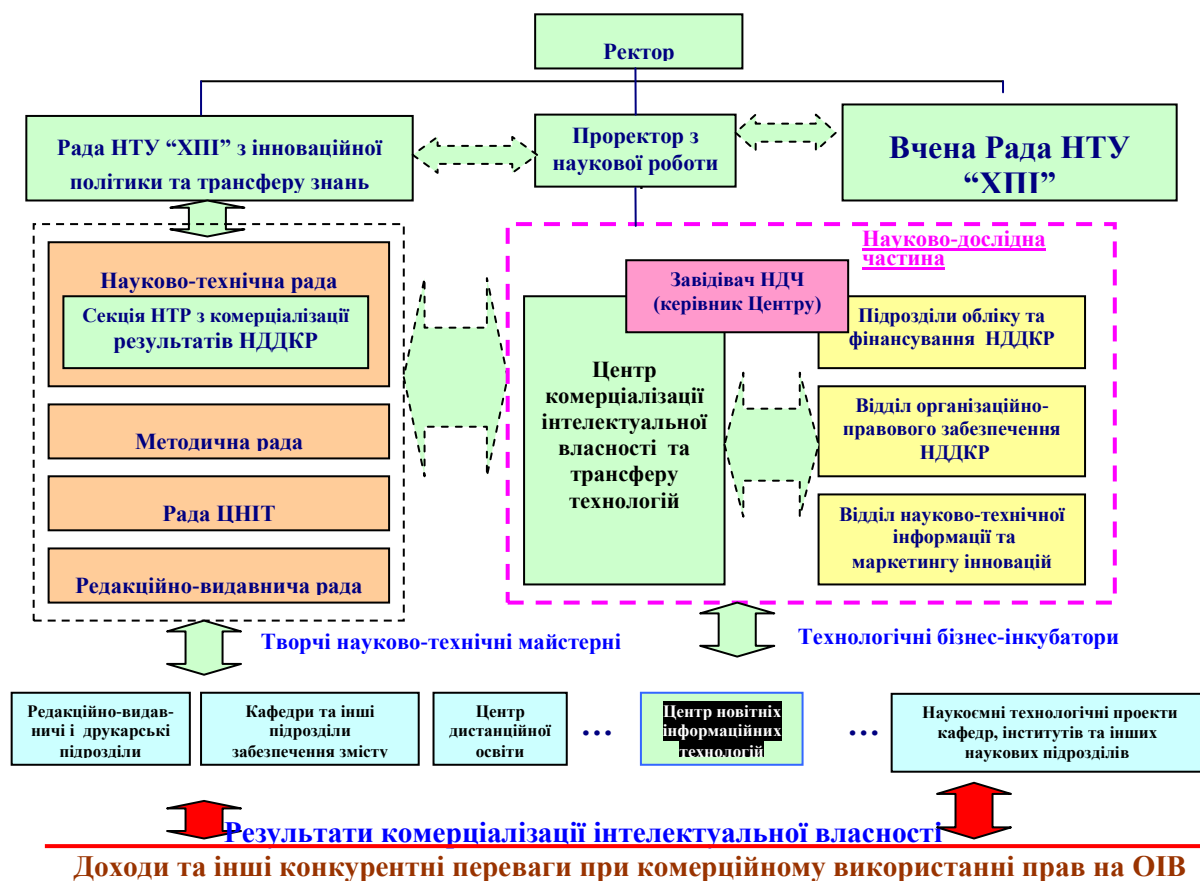


Рис. 1. Система управління знаннями в НТУ «ХПІ»

На рис.2 ми приводимо структуру центру комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності та трансферу технологій. На наш погляд, сучасна концепція підготовки фахівців з інтелектуальної власності неможлива без наявності такого роду центрів, структура яких і відтворена на рис.2. Завдання діяльності центру комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу технологій: моніторинг та експертиза наукоємних проектів з метою ідентифікації ОІВ; менеджмент, маркетинг та правовий захист інтелектуальної власності; формування бази для комерційного використання ОІВ; стратегічне бізнес-планування та управління впровадженням та/або трансфером технологій з ОІВ; пошук партнерів та інвесторів; регулювання правовідносин суб'єктів, які приймають участь у створенні і використанні інтелектуальних активів; кадрове забезпечення комерціалізації технологій; узагальнення досвіду комерціалізації технологій. Угоду про створення харківського регіонального центру трансферу технологій підписали: Північно-Східний науковий центр НАН України; Національний технічний університет «Харківський політехнічний інститут»; Громадська організація «Агенція міжнародного співробітництва»; Асоціація «Харківський центр маркетингу»; ТОВ «Харківський регіональний центр інвестицій»; Центр розвитку малого бізнесу «Харківські технології».

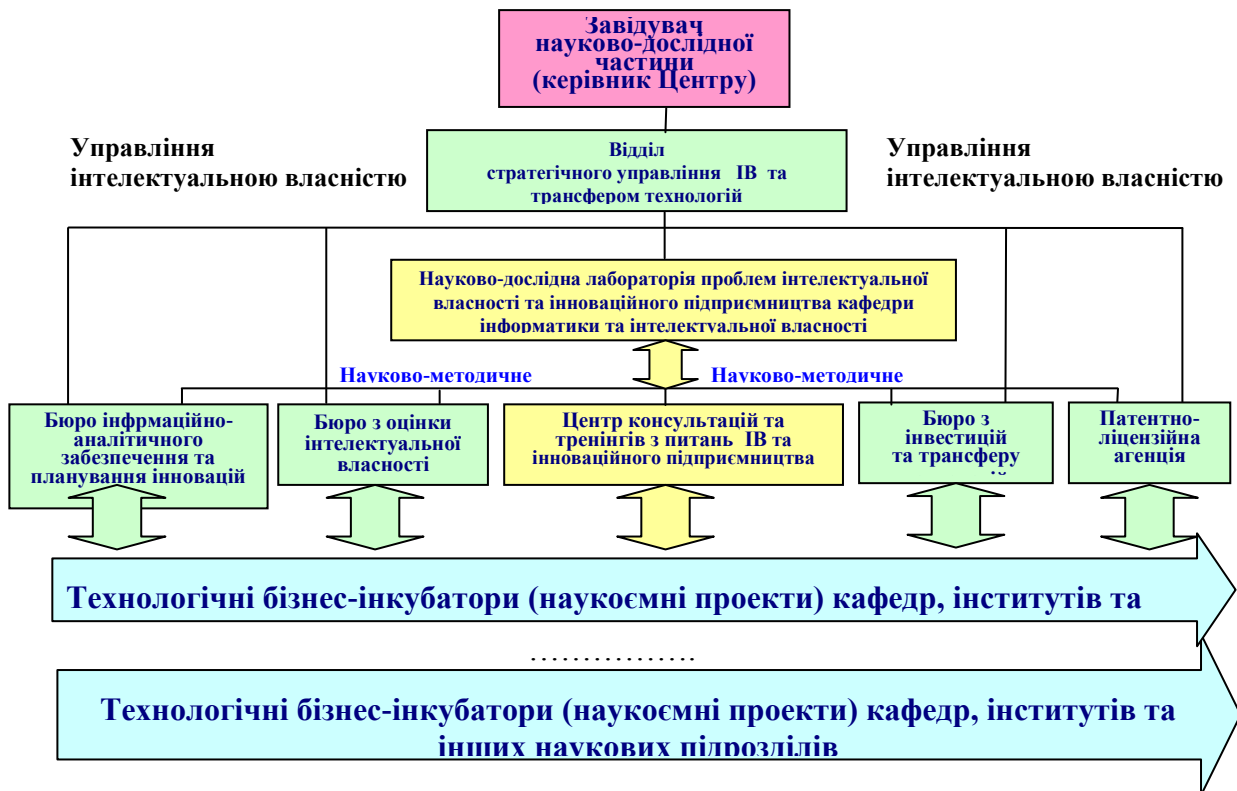


Рис. 2. Структура центру комерціалізації ОІВ та трансферу технологій

На рис. 3 представлена структура взаємодії учасників процесу комерціалізації технологій та інших об'єктів інтелектуальної власності.

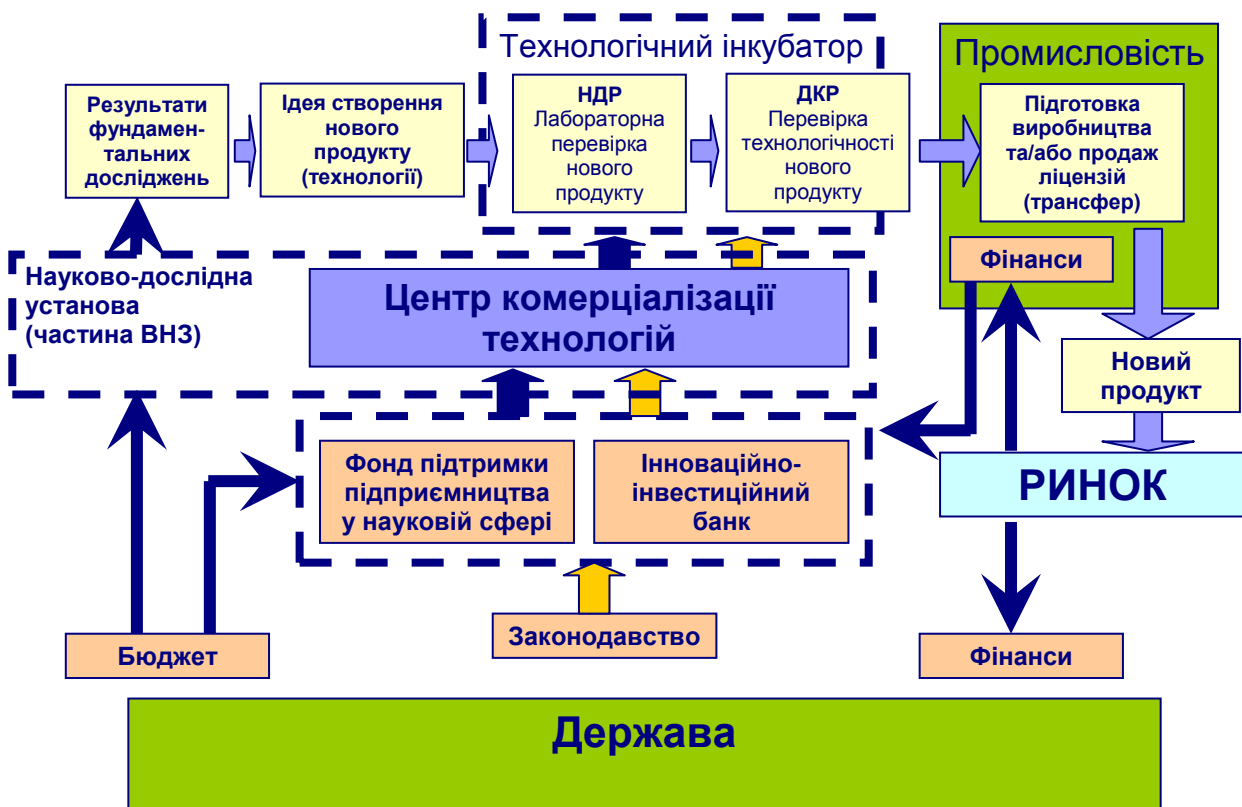


Рис. 3. Структура взаємодії учасників процесу комерціалізації технологій

Наші пропозиції щодо моделей підготовки фахівців з інтелектуальної власності представлені на рис.4, а система підготовки фахівців і НТУ «ХПІ» – на рис.5.



Рис. 4. Моделі підготовки фахівців з інтелектуальної власності



Рис.5. Система підготовки фахівців з інтелектуальної власності в НТУ «ХПІ»

Схема реалізації ступеневої підготовки фахівців з інтелектуальної власності в НТУ «ХП» (рис.6) побудована на основі професійної діяльності фахівців згідно з потребами ринку. Вона включає в себе базову підготовку (бакалаврат), на яку працюють практично всі кафедри університету, фахову підготовку (магістри і спеціалісти) та підготовку фахівців вищої кваліфікації (кандидатів і докторів наук) з менеджменту та економіки інтелектуальної власності. Останнє ще раз підтверджує нагальну потребу розділу підготовки фахівців з інтелектуальної власності по трьом напрямкам (спеціалізаціям) – творчому (інженерному) економічному та правовому [2].



Рис.6 Схема реалізації ступеневої підготовки фахівців з інтелектуальної власності в НТУ «ХП»

Підготовка фахівців з інтелектуальної власності в НТУ «ХП» здійснюється з 1999 року на двох спеціальних кафедрах: організації виробництва і управління персоналом; інформатики та інтелектуальної власності. За цей час підготовлено 247 спеціалістів для сфери інтелектуальної власності, захищено 6 кандидатських та 1 докторська дисертація.

В цілому система підготовки фахівців з інтелектуальної власності в НТУ «ХП» забезпечується згідно концепції «Навчання впродовж всього життя» (рис.7).

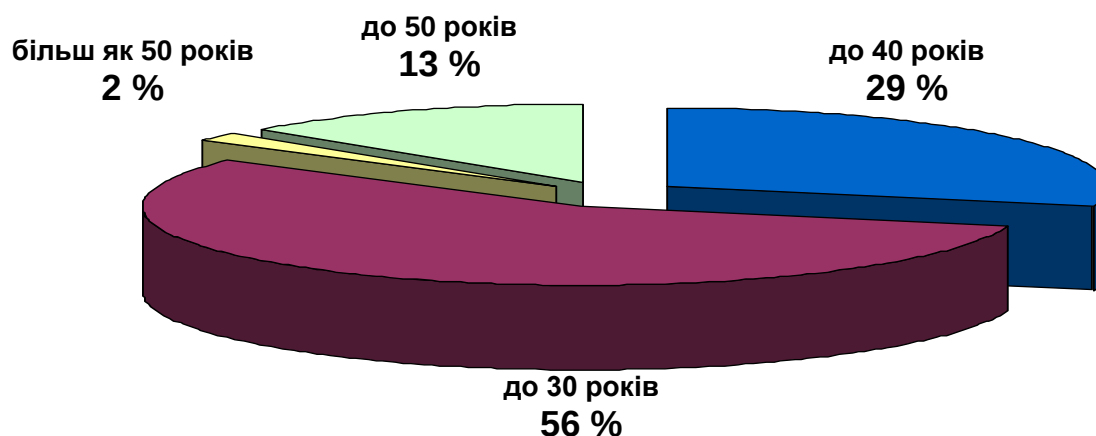


Рис.7 Вікова структура підготовлених в НТУ «ХПІ» фахівців з інтелектуальної власності згідно концепції «Навчання впродовж всього життя».

Висновки та рекомендації. Підводячи підсумки роботи по вдосконаленню підготовки фахівців з інтелектуальної власності в НТУ «ХПІ» слід відзначити узагальнені здобутки в цьому напрямку:

- ✓затверджена Структура системи управління знаннями НТУ «ХПІ».
- ✓створено Центр комерціалізації інтелектуальної власності та трансферу технологій.
- ✓започатковане комплексне дослідження “проблем та розробки механізмів підвищення ефективності використання інтелектуальної власності вищої школи при трансфері технологій з університетів у промислове середовище України”.
- ✓у 138 навчальних групах та 22 лекційних потоках 5-го курсу з 1 вересня 2009/2010 навчального року введена дисципліна “Інтелектуальна власність”.
- ✓започатковане поглиблене вивчення дисциплін спеціальності 7.000002 – “Інтелектуальна власність для 35 аспірантів першого року навчання.
- ✓на виконання наказу МОН України створено Регіональний центр підвищення кваліфікації науково-педагогічних працівників у сфері інтелектуальної власності.

Список література. 1. Innovation Policy in Europe' 2002./ <http://www.cordis.lu>. 2. Перерва П.Г. Самомаркетинг менеджера и бизнесмена/П.Г.Перерва.- Ростов-на-Дону : Феникс, 2003.- 656с. 3.Бобровников Г.Н.. Комплексное прогнозирование создания новой техники/Г.Н.Бобровников, А.И.Клебанов.- М.: Экономика, 1989.- 205с. 4. Голубков Е.П. Маркетинговые исследования: теория, методология и практика/Е.П.Голубков.- М.: Изд-во «Финпресс», 1998.- 416с. 5. Жданов С.А. Экономические методы и модели в управлении/С.А.Жданов.- М.: Изд-во «Дело и Сервис», 1998.- 176с. 6. Кардаш В.Я. Товарна інноваційна політика: Навчальний посібник.- К.: КНЕУ, 1999.- 124 с. 7. Перерва П.Г. Управление маркетингом на машиностроительном предприятии/П.Г.Перерва.- Харьков : Основа, 1993.- 284 с.

Подано до редакції 15.03.2011

Л.В. ПОГОРЕЛОВА, аспірантка НТУ «ХПІ», Харків

ІНТЕНСИФІКАЦІЯ ОНОВЛЕННЯ АКТИВНОЇ ЧАСТИНИ ОСНОВНИХ ВИРОБНИЧИХ ФОНДІВ І ЇЇ ПЕРЕВАГИ

Інтенсифікація оновлення активної частини основних виробничих фондів, на погляд автора, є складовою частиною складної системи соціально-економічного розвитку підприємства.

Intensification of update of active part of capital production assets, on the view of author, is component part of the difficult system of socio-economic development of enterprise..

Ключові слова: оновлення, виробничі фонди, соціально-економічний розвиток, підприємство.

Вступ. У вітчизняних і закордонних літературних джерелах найчастіше розглядається поняття інтенсифікації промислового виробництва, при цьому на сьогодні не вироблено єдиного підходу до визначення сутності цього поняття. Дискусійними є також питання класифікації інтенсивних і екстенсивних факторів виробництва, показників кількісної оцінки рівня і динаміки інтенсифікації виробництва, механізмів її планування і прогнозування.

Слід зазначити, що найбільш принциповим є питання про засоби інтенсифікації соціально-економічного розвитку підприємства і її складового елемента – інтенсифікації оновлення активної частини основних виробничих фондів, тобто про зміст і кінцевих цілі даного процесу. У зв'язку з цим поняття інтенсифікації нерозривно пов'язане з поняттями зростання виробництва за рахунок переходу до інноваційних технологій.

Методологія. Для сучасного етапу реіндустріалізації вітчизняної економіки характерне загострення конкурентної боротьби як на внутрішніх, так і на зовнішніх ринках збуту промислової продукції. Індустріальна модернізація повинна забезпечити впровадження сучасних інтенсивних енерго- і ресурсозберігаючих технологій, істотне підвищення продуктивності праці й одночасно стати основою нарощування потенціалу економічного зростання.

Реіндустріалізація виробничого потенціалу тісно взаємозв'язана з процесом оновлення активної частини основних виробничих фондів, що відіграє ключову роль у прискоренні переходу промислових підприємств України на інтенсивний шлях економічного розвитку. Інтенсивний шлях економічного розвитку, як відомо, забезпечує збільшення обсягів виробництва, розширення ринків збуту продукції, зростання прибутку і рентабельності в результаті переважного використання

інтенсивних факторів: підвищення продуктивності праці, фондівіддачі, матеріаловіддачі, зниження енергоємності виробництва на інноваційній основі.

Таким чином, скорочення термінів оновлення активної частини основних виробничих фондів і його інноваційну спрямованість варто розглядати в числі визначальних об'єктивних умов реіндустріалізації і підвищення рівня інтенсифікації виробництва на вітчизняних промислових підприємствах. Виходячи з вищевикладеного, можна констатувати, що на сучасному етапі економічного розвитку господарських структур промислового комплексу України особливу актуальність мають наукові дослідження і розробки, спрямовані на рішення теоретичних і прикладних завдань прискорення, інтенсифікації і підвищення ефективності оновлення активної частини основних виробничих фондів.

Актуальні завдання прискорення оновлення активної частини основних виробничих фондів у процесі формування, реструктуризації і модернізації матеріально-речовинної бази промислового виробництва, без якого стабільний і динамічний розвиток позитивних тенденцій економічного зростання в Україні неможливий, розглянуті в роботах вітчизняних і закордонних авторів. У цих роботах відбиті отримані результати аналізу сучасного стану і визначені перспективні напрямки оновлення, технічного переозброєння і модернізації основних виробничих фондів промислових підприємств в умовах активізації інвестиційної діяльності. Водночас ряд теоретичних і науково-прикладних розробок, присвячених цим питанням, доцільно розвивати і надалі, тому що досі не отримані системні рішення розглянутої комплексної проблеми. До числа завдань, що вимагають подальшого дослідження, варто віднести такі, як: визначення поняття, змісту і форм прояву інтенсифікації оновлення активної частини основних виробничих фондів; побудова репрезентативної сукупності показників і критеріїв оцінки рівня інтенсифікації оновлення активної частини основних виробничих фондів; формування з урахуванням цих критеріїв організаційно-економічного механізму генерації, селекції і практичної реалізації перспективних напрямків інтенсифікації оновлення і підвищення ефективності використання на вітчизняних підприємствах активної частини основних виробничих фондів, а також основного капіталу в цілому.

У зв'язку з цим була розроблена схема формування концептуальної моделі дослідження процесів інтенсифікації оновлення активної частини основних виробничих фондів, наведена на рис.1. Відповідно до цієї схеми були досліджені поняття, визначення і закони кругообігу активної частини основних виробничих фондів і їхнього відтворення, виявлені фактори, що впливають на розвиток даного процесу, і його джерела; був проведений аналіз тенденцій динаміки оновлення основних виробничих фондів і дана якісна оцінка ступеня впливу оновлення основних фондів на зміну рівня інтенсифікації виробництва на промислових підприємствах.



Рис. 1. Схема формування концептуальної моделі дослідження процесів інтенсифікації оновлення активної частини основних виробничих фондів (АЧ ОВФ)

Результати дослідження. Для досягнення поставленої мети при розробці власного підходу до визначення сутності і форм прояву інтенсифікації оновлення основних виробничих фондів у процесі проведеного дослідження були побудовані і проаналізовані ряди динаміки коефіцієнтів оновлення основних фондів і показників, що характеризують кількісну оцінку рівня інтенсифікації виробництва; проведене зіставлення синхронності і спрямованості змін виявлених параметрів, що характеризують швидкість оновлення основних фондів і досягнуті рівні інтенсифікації виробництва в господарських структурах промислового комплексу Харківської області. Цей аналіз проведений у розрізі господарський структур, що здійснюють різні види економічної діяльності.

Дослідження показали, що швидкість і результативність оновлення активної частини основних виробничих фондів значною мірою залежить від стартових умов і особливостей соціально-економічного розвитку, властивих кожному промисловому підприємству. Стартові умови і специфічні особливості розвитку, у свою чергу, формуються на кожному етапі життєвого циклу підприємства під впливом швидкозмінних в ринковій економіці зовнішнього середовища і зовнішніх факторів. Вплив зовнішнього середовища визначається як оперативними, так і довгостроковими змінами кон'юнктури різних ринків, на яких підприємство виступає як суб'єкт ринкових відносин. Вплив зовнішнього середовища визначає умови реалізації підприємством своїх функцій, з одного боку – продавця виробничих товарів (послуг), а з іншого – покупця предметів і знарядь праці, робочої сили, енергетичних, фінансових, інформативних ресурсів, нематеріальних активів і т. п.

На промислових підприємствах України стартові умови розвитку процесів оновлення активної частини основних виробничих фондів визначаються насамперед високим ступенем їхнього зносу і низьким рівнем відповідності діючого парку устаткування тим сучасним вимогам, без дотримання яких неможливо ефективно впроваджувати і використовувати інтенсивні ресурсозберігаючі технології. Провідні вітчизняні вчені відзначають, що в Україні фізичне і моральне старіння основних фондів супроводжується до того ж відставанням у впровадженні сучасних досягнень науки і техніки, що активно використовуються в розвинених країнах, систематично збільшується відрив у рівні науково-технічного і виробничого потенціалу від цих країн [11].

Підтвердженням вищесказаному є отримані в процесі дослідження результати аналізу коефіцієнтів зносу основних фондів у промисловому комплексі Харківської області, представлені в табл. 1. Як показують отримані дані, в 2006–2010 рр. у переважній більшості випадків у господарських структурах промислового комплексу регіону за всіма розглянутими видами економічної діяльності коефіцієнт зносу основних фондів збільшувався. Найбільш несприятлива ситуація склалася в машинобудуванні регіону. Коефіцієнт зносу основних фондів у господарських структурах машинобудівного комплексу Харківської області в 2002 р. склав 57–62%. У той же час у господарських структурах харчової промисловості рівень зносу основних фондів у 2001–2002 рр. склав 38%, що значно нижче, ніж у машинобудуванні регіону.

Харківська область є одним з найбільших машинобудівних центрів України, тому встановлені для цього регіону закономірності формування стартових умов оновлення активної частини основних виробничих фондів можна вважати типовими для багатьох вітчизняних машинобудівних підприємств. Очевидно, що підприємства харчової промисловості, які мають менш тривалий, ніж у машинобудуванні, операційний цикл і функціонують у ринковому середовищі з більш стабільним внутрішнім платоспроможним попитом на продукцію, що випускається, сформували інвестиційні потоки за рахунок залучення власних і

позикових засобів і в процесі оновлення активної частини основних виробничих фондів здійснили технічне переозброєння виробництва на основі використання прогресивних технологій.

Таблиця 1 Коефіцієнти зносу основних фондів у промисловому комплексі Харківської області

Вид економічної діяльності	2006	2007	2008	2009	2010
Промисловість	0,531	0,534	0,540	0,594	0,615
Обробна промисловість	0,535	0,536	0,531	0,590	0,612
Металургія й обробка металу	0,514	0,517	0,513	0,533	0,420
Машинобудування, у т. ч.	0,568	0,568	0,573	0,592	0,601
виробництво машин і устаткування	0,581	0,602	0,630	0,647	0,663
виробництво транспортного устаткування	0,503	0,441	0,425	0,457	0,484
виробництво електричного та електронного устаткування	0,577	0,588	0,597	0,606	0,605
Харчова промисловість і переробка сільськогосподарських продуктів	0,384	0,382	0,365	0,368	0,360
Текстильна промисловість і пошив одягу	0,500	0,540	0,563	0,525	0,456
Виробництво шкіри і шкіряного взуття	0,546	0,558	0,605	0,368	0,266
Виробництво деревини і виробів з дерева	0,239	0,222	0,221	0,484	0,246
Целюлозно-паперова, видавнича справа	0,476	0,479	0,313	0,300	0,319
Виробництво коксу і продуктів нафтопереробки	0,607	0,632	0,624	0,480	0,222
Хімічне виробництво	0,522	0,538	0,531	0,847	0,911
Виробництво гумових і пластмасових виробів	0,319	0,236	0,311	0,349	0,355
Виробництво інших неметалевих мінеральних виробів	0,558	0,564	0,577	0,554	0,512
Інше виробництво, не віднесене до інших груп	0,503	0,508	0,560	0,500	0,356
Виробництво електроенергії, газу і води	0,516	0,531	0,562	0,605	0,629

Таким чином, можна констатувати, що стартові умови формування інвестиційних потоків, спрямованих на оновлення активної частини основних виробничих фондів на машинобудівних підприємствах, були значно складніше, ніж на підприємствах зі швидким обігом оборотних активів і менш фондоємним виробництвом.

Висновки. Проведені розрахунки показали, що рівень інтенсифікації виробництва в 2010 р. у промисловості регіону дорівнював 13,5%. За рахунок екстенсивних факторів у промисловому комплексі Харківської області в 2008 р. порівняно з 2007 р. приріст обсягів виробництва досяг 17,5%, що складає 86,5% від загального приросту обсягів виробництва за цей період. У машинобудуванні регіону в 2008 р. рівень інтенсифікації виробництва дорівнював 13,8%. На підприємствах, що здійснюють випуск машин і устаткування, виробництво електричного й електронного, транспортного устаткування в 2010 р. рівень інтенсифікації виробництва склав відповідно 10,5%, 21,2%, 22,1%. Таким чином, проведені дослідження показали, що в даний час домінуючими є екстенсивні фактори

збільшення обсягів виробництва. Адаптаційні механізми соціально-економічного розвитку промислових підприємств, що використовуються в сучасних умовах виходу з економічної кризи, дозволяють забезпечити нарощування обсягів виробництва продукції за рахунок збільшення екстенсивного навантаження й екстенсивних факторів більш ефективного використання активної частини основних виробничих фондів. Однак активізація технічних, організаційних, і економічних факторів підвищення екстенсивного навантаження в процесі використання як основного капіталу, так і активної частини основних виробничих фондів, не може забезпечити реалізацію завдань структурно-інноваційного оновлення виробничого потенціалу вітчизняного промислового комплексу. Отже, у сучасних умовах назріла об'єктивна необхідність у розробці системи стратегічного управління використанням основного капіталу і оновленням активної частини основних виробничих фондів.

Список літератури: 1. Закон України “Про Загальнодержавну комплексну програму розвитку високих наукоємних технологій” №1676-IV від 9.04.2004 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2004. – №32. – С. 384. 2. Указ Президента України “Основні напрями розвитку фондового ринку України на 2005–2010 роки” від 24.11.2005 р. №1648/2005 // Урядовий кур’єр. – 2005. – 11. – С. 7. 3. Постанова Кабінету Міністрів України “Про затвердження Державної програми розвитку машинобудування на 2006–2011 роки” від 18.04.2006 р. №516 // www.rada.gov.ua. 4. Адамов В.Е. Факторный индексный анализ (методология и проблемы). – М.: Статистика, 1997. – 200 с. 5. Актуальні питання методології та практики науково-технологічної політики / За ред. Б. А. Малицького. – К.: УкрІНТЕІ, 2001. – 204 с. 6. Антикризисное управление: от банкротства – к финансовому оздоровлению / Под ред. Г. П. Иванова. – М.: Закон и право, ЮНИТИ, 1995. – 320 с. 7. Благодарев И. М., Дьяков И. Н. Управление эффективностью использования производственных фондов. – М.: Экономика, 1983. – 224 с. 8. Бузгалин А. В., Колганов А. И. Теория социально-экономических трансформаций. (Прошлое, настоящее и будущее экономик «реального социализма» в глобальном постиндустриальном мире): Учеб. для студентов экономических специальностей. – М.: ТЕИС, 2003. – 680 с. 9. Бузова А. И., Маховикова Г. А., Терехова В. В. Коммерческая оценка инвестиций / Под ред. В. Е. Есипова. – СПб.: Питер, 2003. – 432 с. 10. Виленский П. Л., Лившиц В. Н., Смоляк С. А. Оценки эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. – М.: Дело, 2001. 11. Вишневська М., Волик І., Ястремська О. Складові стратегії реформування реального сектора економіки Харківського регіону // Регіональна економіка. – 2002. – №1(23). – С. 143–157. 12. Волик І. Н., Безвесильная И. А. Моделирование факторов и тенденций развития внутренней среды предприятий (на примере машиностроения и полиграфической промышленности) // Бизнес Информ. – 2006. – №7. – С. 20–25.

Подано до редакції 15.03.2011

В.Я. ЗАРУБА, д.э.н., проф., НТУ «ХПИ», Харьков

П.А. ОРЛОВ, д.э.н., проф., ХНЭУ, Харьков

Л.В. СОКОЛОВА, д.э.н., проф., ХНУРЭ, Харьков

КОНЬЮНКТУРА РЫНКА И КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ В КОНЦЕПЦИИ ЦЕННОСТЕЙ

В статье рассмотрены вопросы прогнозирования конъюнктуры рынка машиностроительной продукции, а также вопросы влияния на ее формирование конкурентных преимуществ товаропроизводителей. В основу решения данной задачи положена концепция ценностей.

The questions of forecasting market engineering products, as well as the impact of development on its competitive advantages of producers. In solving this problem based on the concept of values

Ключевые слова: конъюнктура рынка, конкурентные преимущества, концепция ценностей, машиностроительная продукция

Постановка проблемы. В современных условиях успешно функционировать и динамично развиваться могут только те фирмы, руководство и специалисты которых располагают полной и достоверной информацией о рынке. При разработке стратегии, тактики, постановке целей, маркетинговых задач предприятия важным вопросом является изучение структуры, размера, динамики рынка, уровня конкуренции и закономерностей функционирования рыночного механизма. Оценить экономическую ситуацию по всем направлениям предпринимательской деятельности можно исследуя ее конъюнктуру, оценивая свои конкурентные преимущества с целью создания информационно-аналитической базы для обеспечения предсказуемости развития рынка и применения социально-экономических рычагов регулирования им. Под конъюнктурой и конкурентными преимуществами понимается сложное и быстро меняющееся явление, складывающееся из множества единичных сегментов и действий, развитие которых подчиняется вероятностным законам. Она определяется кругом качественных и количественных признаков, поддающихся измерению и оценке. Понятию «экономическая конъюнктура» соответствует сложная система, характеризующая ситуацию на рынке, состояние которой в каждый момент определяется действием совокупности конъюнктурообразующих факторов и отражается состоянием показателей экономической конъюнктуры. Важным моментом при анализе конъюнктуры товарного рынка и конкурентных преимуществ машиностроительного предприятия является их оценка и измерение на основе концепции ценностей. Измерения, пронизывая все сферы человеческой

деятельности, представляют собой важнейшее средство получения наиболее объективной информации о системе рыночных ценностей. Измерение рассматривается как совокупность операций, имеющих целью определить значение экономической величины, а измеряемыми экономическими величинами конъюнктуры товарного рынка являются факторы, параметры, показатели, свойства и явления конъюнктуры рынка, которую определяет система ценностей предприятия, его конкурентные преимущества.

Целью статьи является развитие теоретических положений и практических рекомендаций по измерению и оценке конъюнктуры рынка и конкурентных преимуществ машиностроительных предприятий с использованием концепции ценностей.

Методология. Теоретическую и методологическую основу исследования составляют классические и прикладные труды отечественных и зарубежных специалистов в области теории маркетинга, исследований конъюнктуры рынка, экономической теории, статистики, аналитической диагностики и методов анализа: сравнительного, расчетно-конструктивного, экономико-статистического и когнитивного моделирования.

Изложение основного материала. Организация достоверных, точных и полноценных исследований экономической конъюнктуры товарного рынка и конкурентных преимуществ товаропроизводителей возможна при использовании не только качественных, но и количественных методов исследования, в том числе и измерений. Измерение экономической конъюнктуры товарного рынка и уровня ценности конкурентных преимуществ представляет базу основных концептуальных и методических результатов данного исследования.

Главная причина конъюнктурных колебаний – циклический характер развития рыночной экономики в целом и машиностроения в частности. Однако конъюнктура, как правило, более динамическое явление, чем фазы цикла. Основная сложность в изучении конъюнктуры (особенно при разработке прогнозов) заключается не в том, чтобы определить круг факторов и элементов ее формирования. Важнейшая задача любого исследования конъюнктуры состоит в установлении значимости, силы воздействия определенных факторов на формирование конъюнктуры, а также выявление ведущих факторов.

Проведем анализ факторов особенно сильно влияющих на конъюнктуру и формирующих ее конкурентные преимущества, которые необходимо учитывать при разработке прогнозов. Первым таким фактором является производство. При разработке прогноза учитываются анализ динамики производства в целом, выясняются главные причины изменения объема выпуска (изменение спроса, появление новых технологий, ввод дополнительных производственных мощностей). Рассматривается динамика производственных издержек, изменение численности занятого населения (в связи с производством). При прогнозировании учитывают наличие резервных и ввод в действие новых мощностей, позиции

государства по сдерживанию или расширению выпуска товаров, появление принципиально новых технологий производства, необходимо также учитывать динамику производства товаров за прошедшие периоды. Это особенно важно для традиционных производств, однако спрос на новые, наукоемкие изделия и соответственно их выпуск могут развиваться повышенными темпами даже в условиях депрессии и спада общехозяйственной конъюнктуры. Производство оказывает огромное влияние на формирование конъюнктуры, но оно в свою очередь зависит от множества факторов, среди которых ведущую роль занимает спрос и потребление товаров и услуг. Поэтому необходимо исследовать спрос потребителей при прогнозировании конъюнктуры, влияние на него конкурентных преимуществ изготовителей. Об особенностях прогнозирования спроса на машиностроительную продукцию нужно сказать только то, что на него воздействует множество факторов (экономические, политические, социальные и др.). При прогнозировании спроса учитываются ожидаемые размеры потребления, которые в свою очередь зависят от уровня доходов населения.

Очень важным и наиболее ответственным этапом работы является прогноз динамики и уровня цен на машиностроительную продукцию. При его составлении учитываются развитие производства, потребления, международной торговли и другие показатели состояния и перспектив развития рынка. Принимается во внимание и движение цен в прошлом.

При составлении прогноза очень важно в полной мере учитывать специфику данного товара и обусловленные этим обстоятельством особенности поведения конъюнктуры рынка (спроса и предложения). Следует принимать во внимание и длительность изготовления товара. Так, несмотря на наступление кризиса, объем производства сложного, тяжелого промышленного оборудования (с циклом изготовления 1-2 года) обычно продолжает оставаться на высоком уровне еще в течение довольно продолжительного периода (полгода – год) и только затем начинает сокращаться.

В современной литературе, посвященной проблемам управления в социально-экономических системах, всё четче просматривается стремление к системному анализу общества с учетом взаимосвязи экономических, этических, экологических, политических и других факторов. Оно обусловлено многими негативными тенденциями в развитии цивилизации, а также логикой развития общественных наук, задачей которых является поиск общих закономерностей в поведении людей и организаций. Среди интегративных подходов в общественных науках особое место занимает концепция ценностей. Она выступает в роли методологии в экономической теории при исследовании связей между потребительской, меновой и трудовой стоимостями потребительских благ. В теории личности изучается связь между ценностями человека и его поведением. В социальной психологии и социологии признание имеет теория социального обмена, в которой социальное взаимодействие рассматривается как процесс обмена ценностями, в чем-то

аналогичный процессу обмена (купли-продажи) товаров. Наконец, в общей теории систем интегративный характер концепции ценностей находит выражение в понятии «ценностно-ориентированная система» [2]. Представляет интерес разработка концепции ценностей для придания ей общенаучного характера, исходя из возможности междисциплинарного переноса знаний, с целью применения этой концепции в прикладных исследованиях. Ценности в человеческой деятельности выступают в роли объектноориентированных «двойников» потребностей. Потребность осознается как негативное переживание, напряжение, а ценность – как объект, процесс или действие самого человека, способные сменить негативные переживания на позитивные. Человек выделяет ценности в среде своей действительности благодаря заинтересованному, «потребностному» отношению к миру и к самому себе. Организационные интересы (потребности и ценности) подразделяются на имманентные и эмерджентные. Имманентными являются интересы участников организации, которые распространяются на процесс и результаты её деятельности (безопасность, вознаграждение за труд и др.). Эмерджентные интересы обусловлены стремлением системы в целом к усилению позитивных и ослаблению негативных синергетических эффектов. Основное положение концепции ценностей состоит в том, что деятельность людей и организаций носит ценностно-ориентированный характер. При этом субъект деятельности управляет ею так, чтобы максимизировать получаемый от неё ценностный эффект [1]. Он действует в меру своих управленческих способностей (знаний, умений) и в соответствии со своими представлениями о ценностях, внешней среде и своих возможностях. В социальной психологии обосновано фундаментальное значение, которое имеют для организаций социальные (организационные) нормы, основанные на общих у взаимодействующих людей отношениях к определенным ценностям. Организационные нормы являются объектом эмерджентных интересов, т.е. организационными потребностями и ценностями. Они распространяются не на конкретные личности социума, а на статусы, позиции, которые та или другая личность может занимать. Одним из видов социальных норм являются социальные институты (права, власти, собственности и др.) и организации, которые выполняют функции обеспечения соблюдения норм, детерминируют процессы коммуникации, способствуют совершенствованию норм. В состав норм входят и механизмы функционирования организаций, которые исследуются в ТАС как объекты выбора «центром», выражающего эмерджентные интересы системы. На наш взгляд, концепция ценностей позволяет обнаружить ряд нерешенных в теории проблем, имеющих важное практическое значение: формализация эмерджентных и личностных интересов, а также их «проекций» на локальные задачи управления, учет влияния механизма и организационного способа его выбора на сплоченность и культуру организаций и др.

Выводы и рекомендации. Исследование конъюнктуры рынка и конкурентных преимуществ машиностроительных предприятий представляет собой сложную многоаспектную научную задачу. Использование при решении поставленных вопросов концепции ценностей позволяет вознести методологию решения на новый более научно обоснованный уровень и добиться в большей степени обоснованных результатов.

Список литературы: 1. Грищенко, І.М. Інноваційні підходи до дослідження кон'юнктури товарних ринків України [Текст] / І. М. Грищенко // Проблеми науки. – 2006. – №6. – С. 9-13. 2. Заруба В.Я. Методологическое значение концепции ценностей /В.Я.Заруба// Теория активных систем / Труды международной научно-практической конференции. (17-19 ноября 2003г., Москва, Россия). Общая редакция – В.Н. Бурков, Д.А. Новиков. Том 1. – М.: ИПУ РАН, 2003. - С.36-37. 3. Заруба В.Я. Рефлексивное управление в развивающихся системах/В.Я.Заруба//Вісник Черкаського інженерно-технологічного інституту, спецвипуск : Матеріали НТК «Приладобудування 2001». Черкаси: Вид-во ЧІТІ, 2001. с.90-93. 4. Іванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток [Текст] : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова. – Х. : ІНЖЕК, 2008. – 352 с. 5. Крафт О.А. Визначення поняття "кон'юнктура ринку" / Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Випуск 56. - Донецьк, ДонНТУ, 2003. - С.195-201. 6. Крафт О.А. Типізація об'єктів кон'юнктурних досліджень // <http://www.vesna.org.ua/txt/sxid/econ2003/52.html>. 7. Ландик В.И. Механизм формирования конкурентных преимуществ Украины в машиностроительной отрасли // Проблемы развития внешнеэкономических связей и привлечения иностранных инвестиций: региональный аспект. – 2007. – С.16–22. 8. Лінич Л. Г. Система показників оцінки кон'юнктури ринку / Л.Г.Лінич, О.В.Коцій. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvvnvnu/ekonomika/2007_12/R1/1.pdf. 9. Орлов П. А., Іванова О. Ю. Теоретические аспекты оценки конкурентных преимуществ предприятия, связанных с эффектом масштаба и экономией за счет накопленного опыта // Бизнес Информ.– 2006.– № 1-2.– С. 25-31. 10. Портер М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов / Портер М. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2007. – 454 с. 11. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Пер. с англ. - М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 715 с. 12. Портер М. Международная конкуренция: конкурентные преимущества стран/ Пер. с англ. - М.: Международные отношения, 2006. –896 с. 13. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности/ И.В. Прангишвили.– М.: СИНТЕГ, 2000. – 528 с. 14. Товста Т.Л. Кон'юнктура ринку продукції регіону: сучасний стан та дослідження [Текст] / Т. Л. Товста // Економічний вісник національного гірничого університету. – 2007. – №2. – С. 17-25. 15. Федорович Р. В. Маркетинговий аналіз кон'юнктури ринку / Р.В.Федорович, С.В. Семенюк //Галицький економічний вісник. — 2009. — № 2. — С. 47-52.

Подано до редакції 17.03.2011

Л.С. ПОПАЗОВ, к.э.н., доц., НТУ «ХПИ», Харьков

А.Г. КУРАЯН, магистр, НТУ «ХПИ», Харьков

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ УВС АСУ ТП ЭНЕРГОБЛОКА 1000 МВт

В работе рассматриваются составляющие экономической эффективности внедрения на АЭС управляющей вычислительной системы АСУ ТП энергоблока 1000 МВт.

The components of economic implementation effectiveness at nuclear power plant of controlling computing system of atomized system controlling a technological process of energy unit 1000 MWt are dealt with.

Ключевые слова: экономическая эффективность, управляющая вычислительная система, АСУ ТП, энергоблок.

Введение

Энергетика Украины в настоящее время базируется на использовании тепловых (ТЭС) и атомных (АЭС) электростанций большой единичной мощности. Выработка электроэнергии на отечественных ТЭС и АЭС составляет в среднем 85÷90 % от общего производства электроэнергии в стране.

Современный этап развития мировой энергетики характеризуется увеличивающейся долей АЭС в общем производстве электроэнергии.

За сравнительно короткий срок, свыше 35 лет, атомная энергетика прошла большой путь от первой АЭС до блоков 1000÷1500 МВт, став одним из важнейших источников энергии для многих стран, включая Украину.

По своему назначению АЭС может быть предназначенной только для выработки электроэнергии или для комбинированной выработки электрической и тепловой энергии.

Атомные электростанции Украины увеличили объемы производства электроэнергии в 2010 году по сравнению с 2009 годом на 7,5 %. Доля атомных электростанций в производстве электроэнергии на Украине в 2010 году составила около 50 %.

Отечественная атомная энергетика сейчас базируется на корпусных реакторах с водой под давлением – ВВЭР. Наиболее мощными энергоблоками, которые находятся в эксплуатации на АЭС Украины в настоящее время, являются энергоблоки 1000 МВт с реакторами ВВЭР-1000. Такие энергоблоки работают на Запорожской АЭС, которая является одной из самых мощных атомных электростанций в Европе.

Специфика технологического процесса на АЭС – необходимость координированной работы десятков основных и вспомогательных агрегатов и систем; ограниченная доступность многих помещений станций, большая

единичная мощность агрегатов – требует высокой степени автоматизации, позволяющей сравнительно небольшому количеству персонала осуществлять управление объектом. Основными задачами, которым подчинено проектирование и эксплуатация АЭС, являются обеспечение безопасности и, вместе с тем, обеспечение выполнения всех возложенных на станцию функций, в полном объеме, а также достижение наиболее высоких экономических показателей работы станции.

Учитывая изложенные выше обстоятельства, были разработаны автоматизированные системы управления технологическим процессом (АСУ ТП) энергоблока, которые должны способствовать обеспечению выполнения задач, возложенных на АЭС.

Одной из наиболее ответственных систем, входящих в состав АСУ ТП, является управляющая вычислительная система (УВС). Данная система является ядром АСУ ТП, поскольку участвует в реализации подавляющего большинства функций, которые возложены на АСУ ТП энергоблока.

Однако, помимо технических аспектов проектирования и практической реализации таких систем, есть необходимость в рассмотрении их экономической эффективности, выделении основных ее направлений и определении ее возможных источников с целью и повышения экономических показателей работы существующих и новых энергоблоков.

Результаты исследования

Ядром АСУ ТП энергоблока является управляющая вычислительная система, которая выполняет комплексы информационных, информационно-вычислительных, управляющих и вспомогательных функций.

Особенностями системы управления в энергетике являются:

- усиление концентрации производства и централизации функций управления;
- усложнение систем и функций управления;
- противоречие между высоким уровнем механизации и автоматизации основных производственных процессов и низким уровнем механизации и автоматизации управленческого труда и децентрализацией управления производственно-хозяйственной деятельностью.

Внедрение УВС в систему управления энергоблоком обеспечивает:

- оперативное операционное обслуживание системы управления;
- сокращение информационных потоков на основе их централизации и автоматизации;
- повышение степени использования информации;
- освобождение управленческого персонала от трудоемких счетных работ;
- оптимизация параметров протекания технологических процессов;
- повышение оперативности руководства производственно-хозяйственной деятельностью.

Технико-экономическая эффективность АСУ ТП определяется следующими возможными источниками:

- 1) повышением надежности работы энергоблока за счет:
 - более точного поддержания технологических параметров, от которых зависит надежность работы оборудования энергоблока;
 - уменьшения термических напряжений при пуске;
 - развитой системы диагностики оборудования;
 - обеспечения высокой надежности оператора, определяемой совершенствованием организации его взаимодействия с техникой с учетом психофизических возможностей человека;
- 2) повышением уровня безопасности эксплуатации энергооборудования, в особенности на АЭС;
- 3) повышением экономичности работы энергоблока за счет:
 - сокращения отклонений технологических параметров, от которых зависит КПД энергоблока;
 - повышения среднего уровня технологических параметров, от которых зависит КПД энергоблока;
 - оптимизация реакции персонала на отклонение от нормы технико-экономических показателей;
 - сокращения потерь тепла при пуске;
- 4) выработкой дополнительной электроэнергии за счет повышения уровня предельной мощности, на котором может длительно работать энергоблок;
- 5) повышением надежности и устойчивости работы энергосистемы за счет эффективного управления мощностью энергоблоков при авариях в энергосистемах;
- 6) повышением эффективности работы за счет оптимизации распределения нагрузок между энергоблоками;
- 7) сокращением недовыработки электроэнергии в аварийных ситуациях, требующих дозированной разгрузки энергоблока, и уменьшением числа незапланированных пусков за счет замены остановов энергоблока в этих случаях его разгрузками;
- 8) экономией гидроресурсов в моменты изменения нагрузки энергосистемы с возможностью их использования в часы «пика» за счет улучшения маневренных характеристик энергоблоков;
- 9) повышением точности поддержания частоты в энергосистеме;
- 10) сокращением затрат на ремонт технологического оборудования и арматуры за счет более благоприятных условий их эксплуатации;
- 11) сокращением вредных выбросов за счет более точного поддержания режимов, обеспечивающих их минимизацию; улучшением условий труда персонала ТЭС и АЭС.

Прямой экономический эффект от эксплуатации УВС энергоблока 1000 МВт обусловлен следующим:

1) совокупность информации перерабатывается в соответствии с принципами централизации, иерархичности и совершенствуется структура управления;

2) сокращается количество персонала, занятого ручным трудом.

Внешний эффект от внедрения АСУ в энергосистемах связан с:

- сокращением ущерба у потребителей за счет снижения недоотпуска электрической и тепловой энергий, что достигается повышением качества ремонтов и сокращением времени простоев энергооборудования в ремонте;

- снижением издержек производства у потребителей энергии на технологические нужды за счет повышения качества отпускаемой электроэнергии как по частоте, так и по напряжению.

Эффективность УВС определяется сопоставлением результатов от функционирования УВС и затрат всех видов ресурсов, необходимых для ее создания и развития.

Согласно данным, полученным на государственном предприятии «Харьковский научно-исследовательский институт комплексной автоматизации», суммарные затраты на создание, развитие и внедрение УВС энергоблока 1000 МВт составляют порядка 40 млн. грн.

При этом эффективность использования рассматриваемой УВС обусловлена следующими аспектами годовой экономии:

1 В результате внедрения УВС в АСУ ТП, простой энергоблока уменьшается на 2,5 суток, что может быть достигнуто за счет:

- меньшего износа оборудования, а следовательно и затрат времени на его ремонт и восстановление, что обусловлено более точным поддержанием основных технологических параметров энергоблока в процессе эксплуатации;

- наличием и использованием развитой системы диагностики оборудования, что дает возможность уменьшить время, затрачиваемое на определение неисправностей, их устранение и последующую наладку устройств и механизмов.

Снижение простоя энергоблока на 2,5 суток обеспечивает дополнительную выработку электрической энергии до $60 \cdot 10^6$ кВт·ч в год.

2 Возможные источники технико-экономической эффективности системы управления, перечисленные выше, приводят к увеличению коэффициента полезного действия энергоблока на 0,1%, что обеспечивает дополнительную выработку электрической энергии в количестве $7 \cdot 10^6$ кВт·ч в год.

Таким образом, за счет перечисленных мероприятий, выработка электрической энергии увеличивается на $67 \cdot 10^6$ кВт·ч в год. При цене электрической энергии, выработанной на отечественных АЭС, порядка 0,16 грн./кВт·ч, экономия составит:

$$67 \cdot 10^6 \cdot 0,16 = 10,72 \text{ млн. грн.}$$

При этом, срок окупаемости капитальных затрат, связанных с созданием и функционированием УВС составляет около четырех лет, что обеспечивает экономическую эффективность данного проекта.

Отметим также, что, внедрение УВС в систему управления обеспечивает оперативное операционное обслуживание системы управления, сокращение информационных потоков на основе их централизации и автоматизации, повышение степени использования информации, освобождение управленческого персонала от трудоемких счетных работ, оптимизацию параметров протекания технологических процессов, повышение оперативности руководства производственно-хозяйственной деятельности.

Список литературы: 1. Горелик А.Х. Автоматизированные системы управления технологическими процессами ТЭС и АЭС: Учебное пособие для студентов. – Харьков: НТУ «ХПИ», 2005. – 244 с. – На русск. яз.

Подано до редакції 18.03.2011

УДК 330.133:06.047

Н.В. ГНЕСІНА, аспірант НТУ «ХПІ», Харків
М.І. ЛАРКА, к.е.н., НТУ «ХПІ», Харків

ВИКОРИСТАННЯ МЕТОДІВ КАПІТАЛІЗАЦІЇ ПРИ ОЦІНЮВАННІ ІТ- КОМПАНІЙ

В статті розглядаються існуючі методи оцінювання вартості бізнесових комплексів за допомогою методів прямої та непрямой капіталізації, області їх можливого використання, а також способи встановлення базових розрахункових величин – коефіцієнта капіталізації, мультиплікатора, коефіцієнта дисконтування, річного доходу та ін. Розглянуті можливості використання цих методів для оцінювання вартості ІТ-компаній.

In the article the existent methods of estimation of cost of business complexes are examined by the methods of direct and indirect capitalization, their possible application domain, and also methods of establishment of base calculation sizes – coefficient of capitalization, cartoonist, discount factor, annual earnings and pr. Possibilities of the use of these methods are considered for the estimation of cost IT-company.

Ключові слова: оцінювання, бізнесові комплекси, капіталізація, коефіцієнт капіталізації, коефіцієнт дисконтування, мультиплікатор, ІТ-компанія.

Вступ та постановка проблеми. В практиці оцінювання різних бізнесових компаній та організацій значне місце належить вибору найбільш придатної методики оцінювання об'єкту. Це в свою чергу залежить від специфіки самої компанії та зовнішніх умов її функціонування. В статті розглядаються та порівнюються наявні методи оцінювання та особливості їх використання для бізнесових об'єктів.

Аналіз існуючих досліджень та публікацій. В роботах вітчизняних та зарубіжних авторів розглядаються існуючі методи оцінювання вартості різних видів матеріальних об'єктів та майна. До таких авторів відносяться В.В.Григор'єв, М.А. Федотов, В. Єсіпов, Г. Маховікова, В. Терехова, Пратт Ш., Гохберг І.І., Щербань С.І., Сухомлін В.Ф., Шалаєв В.Н., Антонов В. та ін. Однак є потреба більш детально розглянути методи оцінки об'єктів ІТ-технологій, які мають серйозну специфіку у порівнянні з більш традиційними об'єктами оцінки.

Метою даної статті. є розгляд можливості використання існуючих методів оцінки таких компаній, визначення області використання та їх коригування.

Основна частина. При реалізації великої кількості ринкових операцій, пов'язаних із необхідністю оцінки вартості компанії досить часто використовується методи капіталізації.

В загальному значенні ринкова капіталізація – це економічний інструмент, який використовується для оцінки ринкової вартості об'єктів, суб'єктів ринків та самих ринків. Тобто це ринкові методи, які дозволяють перевести поточні доходи або активи підприємства в базовий капітал, який відповідає вартості компанії або фірми на момент оцінки.

У відповідності до об'єкту зміст поняття „капіталізації” змінюється.

Так, для функціонуючого виробничого підприємства – це перетворення частини або всього чистого прибутку, дивідендів і т.і. в додатковий капітал, додаткові фактори виробництва (засоби праці, предмети праці, робоча сила), що призводить до зростання власних коштів і капіталу, який відповідає сучасній, ринковій вартості підприємства.

Для комерційної фірми капіталізація – це визначення вартості фірми на базі деяких підсумкових показників, а саме:

- щорічного доходу або прибутку;
- основних та обігових коштів компанії;
- ринкової вартості акцій або облігацій (це вже так звана ринкова капіталізація).

В банківській діяльності капіталізація повинна враховувати норму прибутку проценту, випуск акцій, а також інші способи нарощування вартісної бази установи.

Існує поняття капіталізації фондового ринку, яке враховує масштаби операцій, і дорівнює сумарній ринковій вартості цінних паперів, які обертаються на цьому фондовому ринку.

Ринкова капіталізація цінних паперів – це ринкова вартість всіх цінних паперів певного виду, які є в обігу.

Ринкова капіталізація акціонерного товариства – це ринкова вартість всіх акцій цього товариства.

В практиці оцінки використовуються 2 методи капіталізації – пряма та непряма або метод дисконтування.

Пряма капіталізація – це переведення поточних доходів у капітал за допомогою коефіцієнта капіталізації. Коефіцієнт капіталізації – це норма очікуваного річного доходу від інвестицій або виражена у відсотках величина відношення річного доходу до вкладених коштів або ринкової вартості. Принципова розрахункова формула (1) має вигляд:

$$K_{\text{оц.}} = D_{\text{річн.}} / K_{\text{кап.}} \quad (1)$$

$K_{\text{оц.}}$ – ринкова вартість об'єкту, який оцінюється, капітал; $D_{\text{річн.}}$ – очікуваний річний дохід; $K_{\text{кап.}}$ – коефіцієнт капіталізації

Виходячи із структури формули (1), можна побачити, що базовою економічною величиною при розрахунку є очікуваний річний дохід, $D_{\text{річн.}}$.

Це значить, що ця величина повинна бути стабільною на протязі тривалого проміжку часу. Саме тому цей метод доцільно використовувати при сталому, довготерміновому бізнесі, в якому на протязі досить довгого періоду ніяких значних змін у самому бізнесі і відповідних економічних показниках не відбувається.

При цьому у якості доходу може використовуватись чистий річний дохід $D_{\text{річн. чист.}}$ конкретного року або середньорічний за період, а також чистий грошовий потік, ЧГП.

Це залежить від особливостей об'єкту оцінювання, а саме – від структури капіталу об'єкту.

Якщо мова йде про оцінку комплексу, де превалюють швидко зношувані складові (обладнання, інструмент тощо), а базові складові (земля, нерухомість, нематеріальні активи) займають незначне місце, тоді у якості доходу в формулі (1) треба використовувати річний чистий прибуток за якийсь конкретний рік, або – середньорічний за період. Причому, вважаючи сталий характер бізнесу, у більшості випадків досить використовувати саме річний чистий прибуток за будь-який розрахунковий рік сталого функціонування об'єкту (2)

$$D_{\text{річн.}} = \text{Пр. річн.чист.} \quad (2)$$

$$\text{Пр. річн.чист.} = V_{\text{річн.}} - I_{\text{річн.}} - H_{\Sigma} \times (1 - N_{\text{пр.}}) \quad (3)$$

Тут Пр. річн.чист. – чистий річний прибуток; $V_{\text{річн.}}$ – річна виручка; $I_{\text{річн.}}$ – річні витрати; H_{Σ} – річні сумарні податки та платежі; $N_{\text{пр.}}$ – податок на прибуток.

Якщо ж в структурі капіталу об'єкту превалюють базові складові (земля, нерухомість, тощо), то в таких випадках у якості доходу використовується чистий грошовий потік ЧГП, який розраховується по стандартній формулі (4) за певний рік.

$$\text{ЧГП} = \text{Пр. річн.чист.} + A_{\text{річн.}} + \Delta Z_{\text{д.}} - O - K_i \quad (4)$$

Тут A річн. – річні амортизаційні відрахування; ΔZ д – зміна довгострокових заборгованостей; O – приріст власного обігового капіталу; K і – капітальні вкладення (інвестиції) за рік, який розглядається.

Для оцінки деяких бізнесових комплексів використовують дещо інший економічний інструмент, який має інший економічний зміст, але ж прямо пов'язаний з коефіцієнтом капіталізації, тобто – мультиплікатор доходів, M . Схематично цей показник визначає, скільки років потрібно експлуатувати об'єкт для того, щоб повернути, „обнулити” його ринкову вартість за рахунок щорічних прибутків, надходжень. Мультиплікатор та коефіцієнт капіталізації пов'язані між собою обернено-пропорційною залежністю, а саме

$$M = 1 / K \text{ кап.} \quad (5)$$

Виходячи з цього, мультиплікатор можна розрахувати по формулі (6)

$$M = .K / D \text{ річн.} \quad (6)$$

Коефіцієнт капіталізації та мультиплікатор – це ринкові категорії, тому їх конкретна величина залежать від цілого ряду зовнішніх, ринкових факторів, таких як, рівень платоспроможності покупців, рівень ризиків для інвестора і взагалі – інвестиційний клімат, економічна, політична та соціальна ситуація в країні, попит на дану продукцію та інші кон'юнктурні фактори. Крім того, одним з факторів впливу є внутрішня ситуація на підприємстві, а саме – його фінансова стабільність та рівень доходності.

Для встановлення цих значень можна використати такі методи:

- метод кумулятивної побудови;
- метод порівняння альтернативних інвестицій (порівняльного аналізу або ринкової екстракції);
- метод виділення;
- метод моніторингу (з наступною статистичною вибіркою)

Найбільш прийнятним та часто застосовуваним є метод кумулятивної побудови, який полягає в тому, що на момент оцінки за офіційними даними встановлюється безризикова ставка дисконту. Вона може встановлюватись на рівні середньої конкурентної ставки за депозитами у ВКВ або в національній валюті в найбільш надійних вітчизняних банках. Наприклад, за період 2006-2008 р.р. ця величина була на рівні 9-11%. Після цього до цієї величини додаються компенсації за ризики, індивідуальні для кожного випадку.

В конкретних розрахунках значення цих базових величин (K кап. та M) можна встановити, наприклад, проаналізувавши попередні аналогічні продажі з урахуванням специфічних обставин цих епізодів.

Дисконтування або непряма капіталізація – це метод оцінки, притаманний більш динамічним об'єктам з фіксованим терміном одержання прибутку. Такий термін називається розрахунковим періодом T розр. і встановлюється, виходячи з конкретних обставин існування бізнесу. Причому, оскільки мова йде про певний проміжок часу, доходи кожного року треба дисконтувати за допомогою

коефіцієнту дисконтування K диск. Розрахункова формула при цьому має такий вигляд (формула 7).

$$K_{\text{оц.}} = \sum ДГП_t + ЛВ_{\text{оц.}} \quad (7)$$

Тут $ДГП_t$ - дисконтований грошовий потік за рік t ;

$ЛВ_{\text{оц.}}$ – ліквідаційна вартість об'єкту, яка може бути одержана після закінчення його експлуатації та продажу.

$$ДГП_t = ГП_t \times K_{\text{диск.}t} \quad (8)$$

Тут $ГП_t$ – грошовий потік за рік t ;

$K_{\text{диск.}t}$ – коефіцієнт дисконтування за рік t .

Модифікацією таких методів можна вважати метод галузових співвідношень, який використовується для розрахунку орієнтовних оцінок вартості підприємства. Суть метода в тому, що на базі статистичних даних встановлені деякі середні співвідношення між вартістю підприємства та якимось економічним показником, специфічним для даного типу підприємств. Наприклад, по даним західних оціночних фірм встановлені такі співвідношення для ряду підприємств (табл.1):

Табл. 1 – Приклади використання галузових оціночних коефіцієнтів

Тип підприємства	Розрахункова формула	Базовий показник
1. Рекламне агентство, бухгалтерська фірма	$V_{\text{ринк.}} = (0,7 \div 0,5) \times V_{\text{річн.}}$	$V_{\text{річн.}}$ – річна валова виручка
3. Ресторани	$V_{\text{ринк.}} = (0,25 - 0,5) \times V_{\text{річн.}}$	$V_{\text{річн.}}$ – річна валова виручка
2. Салон краси	$V_{\text{ринк.}} = (0,25 \div 0,7) \times (V_{\text{річн.}} + V_{\text{обл.}} + 3 \Sigma)$	$V_{\text{річн.}}$ – річна виручка; $V_{\text{обл.}}$ – вартість обладнання; 3Σ – вартість запасів
4. Підприємства роздрібної торгівлі	$V_{\text{ринк.}} = (0,75 - 1,5) \times (\text{Пр. чист.} + V_{\text{обл.}} + 3 \Sigma)$	Пр. чист. – чистий прибуток $V_{\text{обл.}}$ – вартість обладнання; 3Σ – вартість запасів
5. Машинобудівні підприємства	$V_{\text{ринк.}} = (1,5 - 2,5) \times (\text{Пр. чист.} + 3 \Sigma)$	Пр. чист. – чистий прибуток 3Σ – вартість запасів
6. ІТ - компанії	$V_{\text{ринк.}} = (2 - 3) \times V_{\text{річн.}}$	$V_{\text{річн.}}$ – річна виручка

Як бачимо, у якості бази для оцінки приймаються різні економічні показники, від річного прибутку до вартості обладнання та запасів.

У цьому випадку розрахункова формула (9) має вигляд:

$$V_{\text{ринк.}} = K_{\text{гал.}} \times П_{\text{екон.}}$$

$K_{\text{гал.}}$ – галузовий коефіцієнт, який встановлюється статистично; вид

$П_{\text{екон.}}$ – економічний базовий показник конкретного об'єкту.

При оцінці бізнесових комплексів, до яких відносяться ІТ-компанії, доцільно використовувати методи прямої капіталізації, що є типовим для таких об'єктів. Це пояснюється тим, що в даному разі йдеться про стабільний, довготерміновий бізнес, який, звісно, залежить від зовнішніх обставин, але ж все таки є досить стабільним.

Крім того практики використовують метод галузових коефіцієнтів. Зрозуміло, що ці методи дають орієнтовний результат, який треба доповнювати корегуючими коефіцієнтами, які враховують зміни як зовнішнього середовища, так і реального стану компанії.

Висновки. Для оцінки вартості бізнесу використовують методи капіталізації – прямі та непрямі, мультиплікатори та метод галузових коефіцієнтів. Використання цих методів залежить від особливостей самого бізнесу, економічного стану компанії та ряду зовнішніх факторів. Для оцінки ІТ-компаній рекомендується використовувати метод прямої капіталізації або метод галузових коефіцієнтів з послідуочим корегуванням одержаного результату на конкретні обставини та особливості самого бізнесу та оточуючого середовища.

Перспективи подальших досліджень. У подальших дослідженнях передбачається вивчення та оцінка умов існування та економічних показників ІТ-компаній та розробка корегуючи коефіцієнтів для одержання більш достовірних результатів.

Список літератури: 1. . *Пратт Ш.* Оценка бизнеса: анализ и оценка компаний закрытого типа, пер. с англ./ *Ш. Пратт* . – М.: Дело,1995. 2. Національний стандарт № 1 „Загальні засади оцінки майна і майнових прав”, затверджено постановою Кабміну України від 10.09.2003 № 1440. 3. *Григорьев В.В.* Оценка предприятия/ *В.В. Григорьев, М.А. Федотова.* – М.: Инфра-М, 1997. 4. *Гохберг І.І.* Оцінка установок, машин та обладнання: навч. посібник/ *І.І. Гохберг, С.І. Щербань.* – Львів: ЗУКЦ, 2007. 5. *Есипов В.Е.* Оценка бизнеса / *В.Е. Есипов, Г.А.Маховикова, В.В.Терехова.* – СПб.: Питер, 2002. 6. *Сударкина С.П.,* Оценка стоимости машин и оборудования/ *С.П. Сударкина, Н.В. Гнесина, К.Л. Радзиванович.* – Харьков.: «Mag press», 2009. 7. *Ковалёв А.П.* Оценка стоимости машин, оборудования и транспортных средств/ *А.П. Ковалёв.* – Москва: „Станкин”, 2003 г.

Подано до редакції 18.03.2011

СОДЕРЖАНИЕ

А.Г. КРИВОКОНЬ, М.А. КРИВОКОНЬ

Эффективные методы регулирования экономического кризиса на примере
великой депрессии 1929 – 1933 годов 3

Л.С. ПОПАЗОВ, Е.Ю. ЛЫСЫХ

Экономические аспекты применения теории S.Fryze для компенсации
некачественности потребителя электроэнергии..... 8

И.М. ПОСОХОВ

Актуальность секьюритизации рисков в страховании и перестрахования в
современных условиях 12

Т.В. РЯБОВА

"Коррупционные" традиции как фактор снижения неопределенности при
заключении коррупционного соглашения 19

С.А. ВАСИЛЬЦОВА

Аналіз моделей та методів формування інноваційного портфеля 22

О.В. БАЛАХОНОВА

Современные особенности формирования организационной культуры 29

Е.Ю. ПОКРОВСКАЯ

Обеспечение эффективности управления жилищно-коммунальным
хозяйством 36

Л.Т. ГОРАЛЬ

Вплив виробничої потужності газотранспортного підприємства на його
виробничу програму 41

Л.М. ЯВОРСЬКА, К.О. БОЙЧЕНКО

Інституційні аспекти стимулювання іноземних інвестицій в Україні 53

О.В. ПОПАДИНЕЦЬ, С. ТРЕТЯКОВ, Л. ДЕМБЕЛЕ

Податок тобіна як чинник скорочення суспільних трансакційних витрат
на валютних ринках..... 57

Л.В. ЖАДАН, В.Ю. ВЕРЮТИНА, Н.М. ДЬЯКОВА

Організація контролю як засіб мотивації персоналу 63

В.І. ЯРОВА, К.В. ОТІНОВА

Проблеми розвитку промислових підприємств та впровадження інновацій
в їх господарську діяльність 67

В.І. ЯРОВА, Л.В. ГАВЕЛЯ

Підвищення ефективності діяльності суб'єкта господарювання 70

В.А. САДОВСЬКИЙ, П.В. НОТОВСЬКИЙ

Формування стратегій управління ризиками інвестицій підприємств
передачі та розподілу електричної енергії 73

Н.М. ШМАТЬКО

Рекомендації щодо оцінки складових фінансового потенціалу гнучкості
машинобудівного підприємства 79

В.І. БОРЗЕНКО, Т.В. П'ЯТАК, О.О. ДЕМЬОХІНА

Моделювання процесів управління оборотним капіталом підприємства 86

Н.С. КЛУНКО, М.В. РЕТА

Систематизація показників логістичного управління потоковими
процесами фармацевтичного підприємства 90

О.О. МЕЛЬНИК

Система загроз економічної безпеки підприємства 97

О.І. ЛИННИК, М.А. ШТУЧКА

Основні методологічні підходи щодо оцінки фінансово-господарської
діяльності підприємства 103

М.М. ГАЛУТОВА

Інституційне середовище фінансового ринку трансформаційної економіки
та чинники його розвитку 106

Н.Г. СІКЕТІНА

Вплив нецінового та логістичного факторів на конкурентоспроможність
продукції 115

С.И. ВИХЛЯЕВА, ЛИ ЧАО

Инвестиционный потенциал предприятий автомобилестроения в кнр как
объект исследования 120

М.А. ШУМ

Деякі напрями розвитку авіапрома України в сучасних умовах 124

А.В. МЕЛЬНИК

Оценка факторов, влияющих на спрос на рабочую силу в условиях
кризиса 129

К.А. ПШЕНИЧНА

Поняття «новий продукт» в маркетингу, його сутність та класифікації 134

Н.П. ТКАЧОВА

Машинобудування України: сучасний стан та перспективи розвитку
конкурентних переваг 138

О.І. МАСЛАК, В.В. БАЛА

Модель оцінювання ефективності інвестиційних проектів 151

Т.В. ГОНЧАРОВА, І.М. ПОГОРЄЛОВ

Економічна стійкість, її сутність, складові та механізм досягнення 156

Д.О. ПОБЕРЕЖНИЙ

Формування мотивації персоналу підприємства..... 160

В.О. МАТРОСОВА, Д.О. САБЛІН

Аналіз інформативності фінансової звітності підприємств 165

Л.А. КВЯТКОВСЬКА

Сталий економічний розвиток як багатофакторний процес 169

Т.А. POGORELOVA, A.I. POGORELOV

The usage of balanced scorecard system in Ukraine 176

П.Г.ПЕРЕРВА

Перетворення інвестиційного потенціалу в інноваційні траєкторії
конкурентоспроможної економіки..... 180

Л.В. ПОГОРЄЛОВА

Інтенсифікація оновлення активної частини основних виробничих фондів
і її переваги 187

В.Я. ЗАРУБА, П.А. ОРЛОВ, Л.В. СОКОЛОВА

Конъюнктура рынка и конкурентные преимущества машиностроительных
предприятий в концепции ценностей 193

Л.С. ПОПАЗОВ, А.Г. КУРАЯН

Экономическая эффективность использования УВС АСУ ТП энергоблока
1000 мвт 198

Н.В. ГНЕСІНА, М.І. ЛАРКА

Використання методів капіталізації при оцінюванні ІТ- компаній..... 202

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»

Збірник наукових праць

Тематичний випуск
«ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС І
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА»

Випуск - 25'2011

Наукові редактори: проф. П.Г. Перерва,
проф. М.І. Погорєлов

Технічний редактор: доц. С.М. Погорєлов

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

Підп. до друку 30.06.2011 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.
Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10. Обл.-вид. арк. 10,1.
Наклад 300 прим. Зам. № 146. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХПІ”.

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

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