

ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»

Збірник наукових праць

62'2011

Тематичний випуск

«АКТУАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ УПРАВЛІННЯ ТА ФІНАНСОВО-ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА»

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

Державне видання

Свідоцтво Держкомітету з інформаційної політики України

КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

КООРДИНАЦІЙНА РАДА:

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

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

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

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

Харків 2011

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут». Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства . – Харків: НТУ „ХПІ». – 2011. – № 62. – 181 с.

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

Для викладачів, наукових працівників, спеціалістів, аспірантів та студентів економічних спеціальностей.

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

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

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Відповідальний редактор

В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.

О.М. Гаврись, канд. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар

О.С.Другова

С.І. Архієреєв, д-р екон. наук, проф.

А.Є. Ачкасов, д-р екон. наук, проф.

Л.М. Бєсов, д-р іст. наук, проф.

В.Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.

В.І. Захарченко, д-р екон. наук, проф.

Ю.Б. Іванов, д-р екон. наук, проф.

П.О. Орлов, д-р екон. наук, проф.

П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.

Т.С. Пічугіна, д-р екон. наук, проф.

О.М. Поступний, канд. філос. наук, проф.

О.І. Пушкар, д-р екон. наук, проф.

В.А. Соколенко, канд. екон. наук, проф.

В.П. Соловійов, д-р екон. наук, проф.

В.М. Тимофєєв д-р екон. наук, проф.

А.І. Яковлєв, д-р екон. наук, проф.

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

**Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 12 від 12.12.2011 р.**

© Національний технічний університет «ХПІ», 2011

О.А. АНДРЕНКО, канд. екон. наук, ХНАМГ, Харків,
О.С. МОРДОВЦЕВ, аспірант, ХНАМГ, Харків

ВИКОРИСТАННЯ МОДЕЛІ ІНТЕГРАЛЬНОГО ІНДИКАТОРА ДЛЯ ОЦІНКИ РІВНЯ СОЦІАЛЬНОЇ НАПРУЖЕНОСТІ АДМІНІСТРАТИВНОГО РАЙОНУ

Запропонована економіко-математична модель, яка основана на методі головних компонентів, що дозволяє сформувати обґрунтовані набори частинних індикаторів і визначити комплексну рейтингову оцінку рівня соціальної напруженості адміністративних районів в системі регіону.

Ключові слова: адміністративний район, соціальна напруженість, частинний індикатор, інтегральний індикатор, головна компонента

Предложена экономико-математическая модель, основанная на методе главных компонент, что позволяет сформировать обоснованные наборы частных индикаторов и провести комплексную рейтинговую оценку уровня социальной напряженности административных районов в системе региона.

Ключевые слова: административный район, социальная напряженность, частный индикатор, интегральный индикатор, главная компонента

In current paper proposed economic-mathematical model, based on the method of principal components, which allows to form a reasonable sets of partial indicators and to perform a complex rating assessment of the level of social tension administrative districts in the system of the region.

Keywords: administrative district, partial indicator, integral indicator, social tension, principal components

Вступ. Ефективність реалізації стратегії розвитку кожного регіону і його районів багато в чому залежить від безперервності, достовірності, якості та оперативності інформації щодо процесів, які відбуваються в різних галузях і сферах життєдіяльності. Всесторонній аналіз отриманої інформації з використанням сучасних наукових економіко-математичних методів та інформаційних технологій дає можливість отримати порівняльні інтегровані оцінки рівня розвитку регіонів, розробити прогнози на короткостроковий і довгостроковий період, що дозволить сформулювати стратегічні цілі, пріоритетні напрями і сценарії соціально-економічного розвитку регіону і його районів.

Метою державної регіональної політики України є забезпечення високого рівня якості життя людини незалежно від місця її проживання, а це означає, що актуальним завданням є комплексна оцінка рівня і якості життя населення на основі системи соціальних індикаторів. Одним з важливих показників, що характеризують якість життя населення є інтегральний індикатор, що оцінює рівень соціальної напруженості територій регіонів. Під соціальною напруженістю розуміється багатогранний соціальний феномен, що формується на основі незадоволення населення своїм соціальним, економічним і політичним становищем,

характеризує динаміку особливого соціального стану частини суспільства і функціонує під впливом як домінуючих тенденцій розвитку суспільства, так й особливих умов та обставин. Найбільш загальні передумови напруженості – це стійка, й тривалий час нерозв'язна, ситуація неузгодженості між потребами, інтересами, соціальними очікуваннями значної частини населення й мірою їхнього фактичного задоволення, що приводить до нагромадження невдоволення, посилення агресивності окремих груп і категорій людей, наростання психічної втоми й дратівливості більшості.

Постановка завдання. Мета дослідження полягає в розробці економіко-математичної моделі інтегрального індикатора, яка характеризує рівень соціальної напруженості в регіонах.

Наукові дослідження [1-3], що пов'язані з оцінкою рівня соціальної напруженості, використовують методики, які умовно поділяють на три групи:

- експертна оцінка суб'єктивної інформації (опитування, анкетування);
- застосування методів багатомірного аналізу об'єктивної статистичної інформації;
- моделі, які включають два види інформації (суб'єктивну і об'єктивну), із залученням експертної оцінки або застосуванням статистичних методів обробки інформації.

У статистичному збірнику [4] рівень соціальної напруженості, як складової частини соціального середовища, характеризують три десятка статистичних показників. Залишаються актуальними задачі побудови і використання інтегральних індикаторів для моніторингової оцінки рівня соціального й економічного розвитку регіонів та адміністративних районів.

Виклад основного матеріалу. Як показав аналіз, оцінка за окремими статистичними показниками неповно характеризує рівень соціальної напруженості, що обумовлює необхідність побудови інтегрального індикатора для здійснення комплексної рейтингової оцінки. Сукупність частинних індикаторів формує групові інтегральні індикатори, що в більшості випадків представляють лінійну

комбінацію частинних індикаторів $F_j^k = \sum_{k=1}^m \mu_{kj} i_j^k$, де i_j^k – система частинних індикаторів для певного напрямку СЕР, μ_{ki} – вагові коефіцієнти. Найчастіше система частинних індикаторів формується на основі статистичних показників,

що характеризують певний напрям СЕР. Складність формування частинних індикаторів полягає в тому, що офіційна статистична інформація є неповною і часто неоперативною. Ще одна проблема при побудові частинних індикаторів – відбір найважливіших показників, які б досить повно відображали стан соціально-економічного розвитку регіону і його районів.

Важливою є проблема надмірності показників. Практичне використання моделі інтегрального індикатора показало, що кількість частинних індикаторів не повинна перевищувати п'яти-шести. Інакше, рейтингова оцінка може виявитися неправдоподібною. Необхідно проводити ретельне дослідження впливу того або іншого частинного індикатора на підсумковий результат, що дозволить встановити зайві індикатори і спростити дослідницьке завдання.

Для побудови інтегрального індикатора рівня соціальної напруженості автори запропонували частинні індикатори $i_j^k = P_{kj} / \tilde{P}_{kj}$ (де P_{kj} – відповідний статистичний показник, j – номер адміністративного району ($j=1, \dots, n$), k – номер показника ($k=1, \dots, m$); $\tilde{P}_{kj}$ – середньо регіональне значення даного показника) що характеризують:

i_j^1 – коефіцієнт тривалого безробіття – відношення чисельності безробітних, які не знайшли роботу протягом 6 місяців і вище до загального числа працездатного населення;

i_j^2 – коефіцієнт природного скорочення населення – відношення показателя природного скорочення населення до середньорічної чисельності населення;

i_j^3 – коефіцієнт злочинності – відношення кількості зареєстрованих злочинів до середньорічної чисельності населення;

i_j^4 – заборгованість із виплати заробітної плати до середньорічної кількості працездатного населення, тис. грн./чол.;

i_j^5 – заборгованість населення з платежів житлово-комунальних послуг до середньорічної чисельності населення.

Частинні індикатори розраховані на основі статистичних даних [5, 6]. Як показав аналіз Первомайський, Борівський і Ізюмський райони мають найбільше значення коефіцієнта тривалого безробіття. Найбільша заборгованість по зарплаті – перед жителями Ізюмського, Харківського, Краснокутського, Зміївського районів, найбільші борги за житлово-комунальні по-

слуги у жителів Первомайського, Лозівського, Куп'янського районів. Високий коефіцієнт природного збитку населення зафіксований у Барвінківському, Золочівському, Борівському, Ізюмському районах. Результати аналізу підтвердили необхідність здійснення комплексної оцінки рівня соціальної напруженості, що характеризується певною сукупністю взаємопов'язаних індикаторів.

Для побудови моделі інтегрального індикатора запропоновано використовувати економіко-математичну модель, основу на методі головних компонент [7]. Головні компоненти є укрупненими показниками, які відображають об'єктивно існуючі, але безпосередньо не спостережувані закономірності між частинними індикаторами. Лінійна модель, що базується на методі головних компонент і оцінює n районів регіону на підставі m частинних індикаторів, записується у вигляді:

$$F_j^k = \lambda_k^{-0.5} \sum_{l=1}^m w_i^k \tilde{i}_j^l, \quad (1)$$

де w_i^k – власні вектори, λ_k – власні значення, $\tilde{i}_j^l$ – центровані частинні індикатори: $\tilde{i}_j^k = i_j^k - \sum_{j=1}^n i_j^k / n$.

При виконанні умови $\lambda_1 / \sum_{k=1}^m \lambda_k \geq 0,55$, першу головну компоненту можна прийняти як інтегральний індикатор. Як правило, для аналізу використовують перші k – компонент, якими вичерпується не менше 70 % дисперсії початкових індикаторів. Для зручності аналізу інтегральний індикатор перетворюють за формулою:

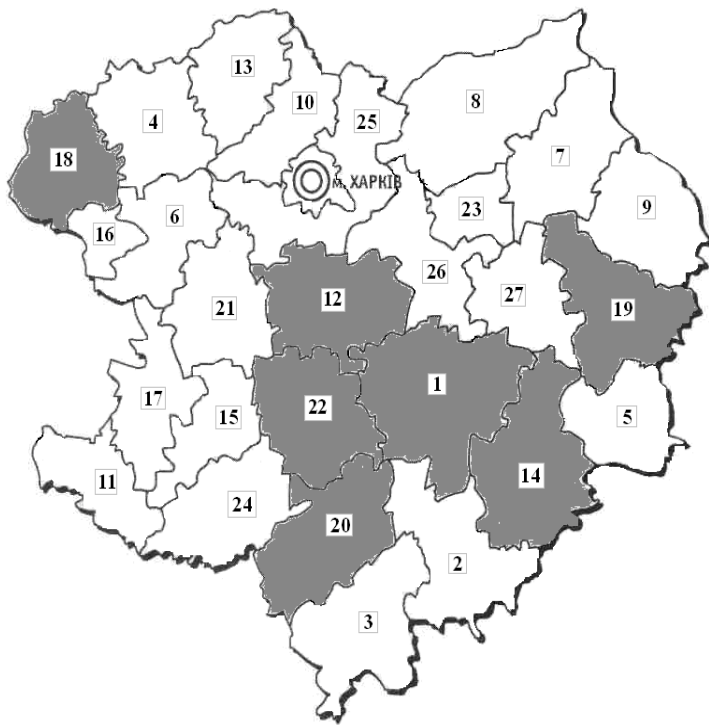
$$\tilde{F}_j = (F_j^1 - F_{\min}) / (F_{\max} - F_{\min}), \quad (2)$$

де $F_{\min}; F_{\max}$ – мінімальне і максимальне значення показника F_j^1 .

Використання моделі дозволило отримати інтегральний індикатор

$$F_j^1 = 0,1228 \cdot \tilde{i}_j^1 + 0,0425 \cdot \tilde{i}_j^2 + 0,0651 \cdot \tilde{i}_j^3 + 0,8159 \cdot \tilde{i}_j^4 + 0,1408 \cdot \tilde{i}_j^5, \quad (3)$$

що характеризує рівень соціальної напруженості в адміністративних районах Харківської області на початок 2 кв. 2011 р., і визначити райони з високим рівнем соціальної напруженості (рис.). Це насамперед райони, розташовані на значній відстані від обласного центру переважно на південному сході області. Найбільш несприятлива обстановка спостерігається в Ізюмському, Куп'янському, Краснокутському, Лозівському районах.



№	Райони	$\tilde{F}_j^1$
14	Ізюмський	1,00000
19	Куп'янський	0,43265
18	Краснокутський	0,42943
20	Лозівський	0,30437
12	Зміївський	0,27069
1	Балаклійський	0,26161
22	Первомайський	0,24189

Рис. – Адміністративні райони Харківської області з високим рівнем соціальної напруженості районів на початок 2 кв. 2011 р.

Висновок. Таким чином, запропонована методика побудови інтегральних індикаторів, що передбачає використання економіко-математичної моделі, яка основана на методі головних компонент і дозволяє:

- сформувані обґрунтовані набори частинних індикаторів і визначити групові інтегральні індикатори, що характеризує рівень соціальної напруженості в адміністративних районах;
- провести моніторингові оцінку соціально-економічного розвитку регіонів;
- одержати рейтинги адміністративного району в системі регіону.

Підсумковим продуктом моніторингових досліджень мають бути методики, рекомендації й пропозиції, спрямовані на підвищення ефективності місцевого управління.

Список літератури: 1. Узунов В. В. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: [Монография] / Н. А. Кизим, В. В. Узунов. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2007. – 204 с. 2. Диагностика социальной напряженности в обществе: региональный аспект/ Под ред. П. В. Акинина, С. В. Рязанцева. – Ставрополь: Сервисшкола, 2002. – 240 с. 3. Барсуков А.В. Динаміка соціального самопочуття львів'ян та актуальні проблеми регіональної соціальної політики. / А. Барсуков. //Регіональна економіка. – 2004. – №1. – с. 217 – 224. 4. Соціальні індикатори рівня життя населення. Статистичний збірник. К.: Державний комітет статистики України, 2010.– 203 с. 5. Про соціально-економічне становище Харківської області за січень – березень 2011 року. Х.: Головне управління статистики у Харківській області, 2011. – 123 с. 6. Про соціально-економічне становище

Харківської області за січень–квітень 2011 року. Х.: Головне управління статистики у Харківській області, 2011. – 139 с. 7. Андренко Е.А. Построение интегральных индикаторов социально-экономического развития районов Харьковского региона / Е.А. Андренко // Економіка : проблеми теорії та практики : зб. наук. пр. – Дніпропетровськ, 2008. – Вип. 237, Т. 3. – С. 830–839.

Надійшла до редколегії 15.11.2011

УДК 625.7

М.А. АНТОНЕНКО, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДИКИ ОЦІНЮВАННЯ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

В статті пропонується використання моделі мережі комплексного оцінювання для оцінки проектів технологічного оновлення машинобудівного підприємства. Розроблений набір показників, які характеризують проект за чотирма основними аспектами діяльності згідно Збалансованої системи показників. Запропоновані послідовні етапи для застосування моделі на підприємстві.

В статье предлагается использование модели сети комплексного оценивания для оценки проектов технологического обновления машиностроительного предприятия. Разработан набор показателей, которые характеризуют проект по четырем основным аспектами деятельности согласно Сбалансированной системы показателей. Предложены последовательные этапы для применения модели на предприятии.

The article tells about the usage of network of complex evaluation model for the estimation of technological update projects of machine-building enterprise. Developed set of indexes which characterize a project according the basic aspects of activity in obedience to the Balanced Score Card. The successive stages are offered for application of model on an enterprise.

Вступ. З переходом України до ринкових відносин у машинобудівних підприємств виникла потреба у пошуку ринків збуту для своєї продукції. У той же час нагально постала проблема виживання у конкурентній боротьбі. Для задоволення потреб споживачів підприємства намагаються використовувати наукові досягнення при виготовленні своєї продукції.

Процес оновлення основних виробничих фондів відбувається вкрай повільними темпами. Амортизаційні фонди підприємств не здатні забезпечити оновлення основних засобів навіть на старій технічній основі, а інвестори не зацікавлені у довгострокових та ризикованих проектах [1].

Існуючі наукові розробки у сфері підходів до оцінки технологічного оновлення не відповідають сформованим сучасним умовам [2]. Тому виникла необхідність створення відповідної теоретичної та методичної бази щодо економічної оцінки технологічного оновлення підприємств машинобудування. Важливим напрямом вирішення цих питань є озброєння управлінців сучасними пі-

доходами до прийняття рішень по ефективному відбору проектів технологічного оновлення.

Технологічне оновлення завжди пов'язане зі значними капітальними вкладеннями, тому прийняття рішення про його впровадження має бути економічно обгрунтованим. При чому, зважаючи на сучасну тенденцію до врахування в управлінні підприємством усіх аспектів його діяльності (фінанси, персонал, клієнти, бізнес-процеси), доцільно оцінювати технологічне оновлення не лише на основі фінансової вигоди [3, 4].

Документ, який обгрунтовує необхідність інвестування та у якому в певній послідовності детально описуються майбутні зміни у функціонуванні усіх систем підприємства та їх економічна ефективність, будемо називати проектом технологічного оновлення. Проект технологічного оновлення може складатися із наступних розділів: резюме, загальний опис проекту оновлення та відомості про його виконавців, маркетинговий план, організаційно-виробничий план, план розвитку персоналу, інвестиційний план, фінансовий план, ризики та обгрунтування ефективності проекту. За результатами економічної оцінки приймається рішення про прийняття проекту технологічного оновлення на машинобудівному підприємстві чи його скасування. Тому ця оцінка повинна у повній мірі відображати наслідки впровадження проекту.

В задачах управління машинобудівними підприємствами можна сформулювати основні принципи оцінки технологічного оновлення машинобудівного підприємства: врахування показників за чотирьма напрямками: фінанси, клієнти (маркетингова складова), внутрішній бізнес-процес, навчання та підвищення кваліфікації персоналу; характеристика проекту технологічного оновлення множиною показників та вираження оцінки агрегованим показником; оцінка проекту технологічного оновлення повинна надавати можливість порівнювати окремі проекти між собою, відбраковувати проекти та порівнювати їх з еталоном [2].

Мета дослідження. Розробити методичні положення для високоякісної оцінки технологічного оновлення машинобудівного підприємства.

Методичні засади щодо оцінки технологічного оновлення. Беручи до уваги необхідність врахування різноманітних показників діяльності підприємства, задача оцінки технологічного оновлення може моделюватися як задача ба-

гатовкритеріальної оптимізації [2, 3, 4]. В цьому випадку проблемою може бути процедура знаходження агрегованої оцінки із множини оцінок за різними критеріями. Процедури матричного та мережевого комплексного оцінювання є гнучким і ефективним інструментом обробки інформації, яка використовується при вирішенні задачі оцінювання складних систем [2]. Вони поєднують переваги методів багатокритеріальної оптимізації та експертних методів, тому саме цей підхід може бути використаний для оцінювання технологічного оновлення машинобудівного підприємства.

Спочатку необхідно визначити множину первинних показників, за якими можна оцінити проект технологічного оновлення з різних аспектів діяльності машинобудівного підприємства. Проаналізувавши різні підходи до оцінки проектів технологічного оновлення [2] та системи показників за якими оцінюється ефективність діяльності підприємства [5], було визначено набір показників, які характеризують проект технологічного оновлення (табл.).

Таблиця. Система показників оцінки проекту технологічного оновлення

Група показників	Коротка характеристика	Показник
Фінансові показники	Характеризують фінансову ефективність капіталовкладень та ефективність від виробництва оновленої продукції	NPV – чиста приведена вартість PI – коефіцієнт прибутковості DPBP – дисконтований строк окупності P – рентабельність КТЗ R – віддача за проектом
Персонал	Описують соціальний ефект від впровадження проекту технологічного оновлення	ES – кількість створених робочих місць; SR – кількість скорочених робочих місць; SD – кількість працівників, які отримають підвищення кваліфікації
Клієнти /ринок	Характеризують вплив проекту технологічного оновлення на взаємовідносини з клієнтами	CWC – наявність та кількість договорів на поставку продукції; MR – доля ринку для товарів масового виробництва; PC – час виробничого циклу (за планом).
Внутрішні бізнес-процеси	Описують проект технологічного оновлення з точки зору впливу матеріальних та інформаційних потоків всередині підприємства	CWC – наявність договору з постачальником; SER – доля спеціального обладнання.
Ризики	Описують можливість настання ризикової ситуації	IER – ступінь зовнішніх ризиків IRR – ступінь внутрішніх виробничих ризиків LSCR – ступінь ризиків логістичного ланцюжка

Згідно з методологією мережевого комплексного оцінювання запропоновану систему показників необхідно згрупувати. Отримана в результаті ієрархія первинних та агрегованих показників (рис.) надає можливість послідовної згортки первинних показників оцінки ефективності проекту технологічного оновлення та розрахунку комплексної оцінки.

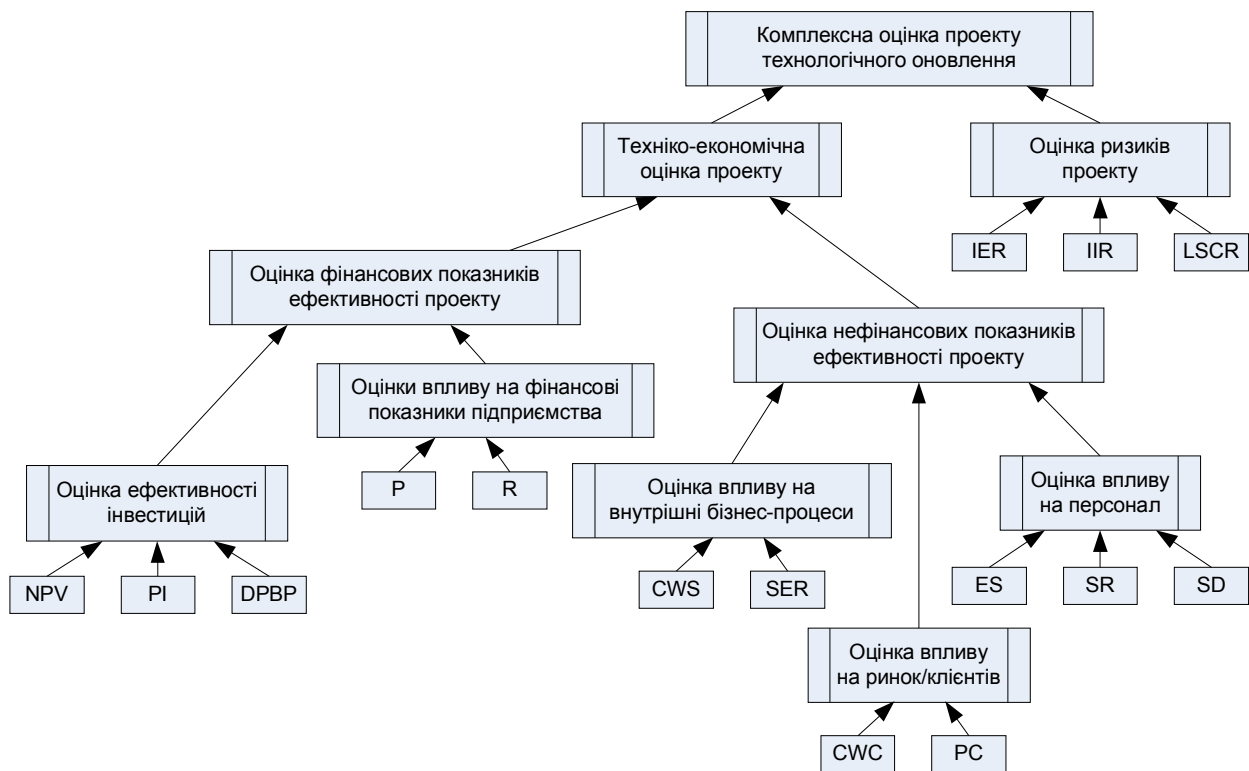


Рис. – Структура комплексної оцінки проекту технологічного оновлення

Найбільш узагальнюючі групи показників оцінки проекту технологічного оновлення (фінансові, нефінансові, а також ризики) повинні залишатися незмінними при побудові моделі мережі комплексного оцінювання, у той час як набір первинних показників може змінюватися у залежності від обставин та цілей управління на конкретному підприємстві. Крім того, для оцінки проекту технологічного оновлення може бути використана будь-яка частина цієї мережі.

Для застосування на підприємстві мережевої комплексної моделі для оцінки технологічного оновлення необхідно реалізувати три етапи: підготовчий, експертний та розрахунковий.

На підготовчому етапі необхідно визначити та розрахувати первинні показники за даними проекту технологічного оновлення (табл.). Далі побудувати

структуру мережі, яка повинна включати групи показників, що відображають різні аспекти функціонування підприємства (рис.).

Експертний етап включає в себе визначення еталонних та бракувальних значень для переведення абсолютних величин первинних показників у відносні за допомогою формули природної нормалізації. Оскільки кожен із показників групи має різний ступінь важливості, то експертами також задаються вагові коефіцієнти для усіх показників побудованої мережі.

На розрахунковому етапі відбувається послідовний розрахунок значень усіх показників та визначення результуючої комплексної оцінки, яка дозволить оцінити як один проект, так і порівняти декілька проектів між собою.

Висновки. Для оцінки проекту технологічного оновлення машинобудівного підприємства запропоновано використання моделі мережевого комплексного оцінювання, яка дозволяє відобразити вплив технологічного оновлення на результати ефективності діяльності підприємства з чотирьох основних аспектів, надає можливість порівнювати проекти між собою та виводить одну агреговану оцінку. Розроблено набір показників, які характеризують проект згідно підходу Збалансованої системи показників та визначені їх агреговані показники для кожної із груп та функції згорток. Представлена послідовність дій для застосування моделі для оцінки проекту технологічного оновлення на машинобудівному підприємстві.

Список літератури: 1. Антоненко М.А. Аналіз сучасного стану машинобудівної галузі промисловості України / М.А. Антоненко // Вестник НТУ «ХПІ». – 51-1□2010. – С. 3-11. 2. Антоненко М.А. Аналіз підходів к оценке технологического обновления основных производственных фондов машиностроительного предприятия / М.А. Антоненко // Вісник НТУ «ХПІ». – 51'2010. – С. 3 – 9. 3. Диагностика состояния предприятия – Business Toolkits, 117 с. . 4. Роберт С.Каплин, Дейвид П. Нортон Сбалансированная система показателей ЗАО «Олимп-Бизнес», Москва, 2003. – 214 с. 5. Антоненко М.А. Аналіз підходів до оцінки ефективності діяльності машинобудівних підприємств / М.А. Антоненко // «Радиоэлектроника и молодежь в XXI веке»: Международная конференция «Актуальные проблемы экономической кибернетики и экономической безопасности» (Харьков, 18–20 апреля 2011). – Харків, 2011. – С. 16 – 17. 6 Антоненко М.А. Принципи формування моделі оцінки технологічного оновлення / М.А. Антоненко // Інформаційні технології: наука, техніка, технологія, освіта, здоров'я: ХІХ Міжнародна науково-практична конференція 01-03 червня: НТУ «ХПІ» – Харків, 2011. – С. 156.

Надійшла до редколегії 07.10.11

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

РОЗРАХУНОК КАПІТАЛЬНИХ ВИТРАТ ПО ЗАХОДАМ З ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В ПРОМИСЛОВОСТІ

У роботі проведено аналіз джерел та форм фінансування енергозберігаючих заходів в промисловості. Розглянуто власні та залучені джерела фінансування інвестицій. Проведено порівняльний аналіз різних форм залучення інвестицій, на підставі якого розроблено рекомендації щодо вибору доцільної форми фінансування енергозберігаючих заходів. Також розглянуто методику оцінки капіталовкладень в об'єкти енергетичного господарства підприємства.

В работе проведен анализ источников и форм финансирования энергосберегающих мер в промышленности. Рассмотрены собственные и привлеченные источники финансирования инвестиций. Проведен сравнительный анализ разных форм привлечения инвестиций, на основании которого разработаны рекомендации относительно выбора целесообразной формы финансирования энергосберегающих мер. Также рассмотрена методика оценки капиталовложений в объекты энергетического хозяйства предприятия.

In the report analysis of sources and forms of financing for energy-saving measures in industry is presented. Owned and involved sources of capital financing are considered. Comparative analysis of different forms of capital formation is carried out. Instructions for rational form of financing of energy-saving measures are developed. Also technique of investment evaluation in power economy objects is considered.

Вступ. На сьогоднішній день Україна задовольняє свої потреби в енергоспоживанні приблизно на 53% та імпортує 75% необхідного обсягу природного газу, 85% сирової нафти та нафтопродуктів. Така структура ПЕР є економічно неспроможною. Це породжує залежність економіки України від країн-експортерів нафти та газу і є загрозою для її енергетичної та національної безпеки. Тому аналіз джерел та форм фінансування енергозберігаючих заходів, а також оцінка капітальних витрат по заходах з енергозбереження в промисловості України є актуальними та мають важливе практичне значення.

1. Джерела фінансування енергозберігаючих заходів. Всі енергозберігаючі заходи можна поділити на три класи [1]:

- 1) безвитратні та низьковитратні;
- 2) середньовитратні;
- 3) високовитратні.

Заходи першого класу завжди виконуються за рахунок власних коштів підприємства. Заходи другого класу можуть здійснюватися як за рахунок власних коштів, так і із залученням інвестицій. Заходи третього класу можуть виконуватися тільки за рахунок інвестицій.

Розглянемо основні джерела фінансування енергозберігаючих заходів, а саме джерела формування інвестиційних ресурсів. Вони поділяються на дві основні групи: *власні (внутрішні)* і *залучені (зовнішні)* [2-5]. До *власних джерел* відноситься чистий нерозподілений прибуток, накопичений амортизаційний фонд, кошти від реалізації основних фондів, а також податкові пільги та дотації. *Залучені джерела інвестицій* містять:

- 1) кошти, що одержуються від продажу акцій, пайові та інші внески членів трудових колективів, громадян, юридичних, осіб;
- 2) асигнування з державного та місцевого бюджетів, а також позабюджетних фондів, що надаються на безоплатній основі;
- 3) іноземні інвестиції, що надаються у формі фінансової або іншої участі в статутному капіталі спільних підприємств, а також у формі прямих вкладень міжнародних організацій і фінансових інститутів, організацій і приватних осіб;
- 4) різні форми позикових коштів (кредити банків, кредити іноземних інвесторів, кредити держави на поворотній основі, майно, що залучається за договорами лізингу, облігаційні позики, кредити інших інституціональних інвесторів: інвестиційних фондів, страхових товариств, пенсійних фондів, а також векселя).

Власні кошти, а також *перші три групи залучених джерел* утворюють власний капітал суб'єкта інвестиційної діяльності. Суми, що залучені за цими джерелами ззовні, не підлягають поверненню. *Четверта група джерел* утворює позиковий капітал, який треба повернути на визначених заздалегідь умовах. Як свідчить світова практика, переважна частина інвестицій (55-60%) залучається із зовнішніх джерел, 30-35% – із власних джерел і тільки 5-10 % – з бюджету.

2. Форми фінансування енергозберігаючих заходів. Основними формами фінансування інвестицій в енергозбереження виступають [3, 6]:

- 1) акціонерне фінансування;
- 2) державне фінансування;
- 3) банківські кредити;
- 4) лізинг.

Передбачається певна система фінансування інвестиційних проектів з коштів державного бюджету, що надаються на *безповоротній і поворотній основі* [3, 6, 7].

На *безповоротній основі* фінансування державних централізованих капітальних вкладень здійснюється за рахунок коштів державного бюджету відповідно до затвердженого переліку будівництв та об'єктів для державних потреб при відсутності інших джерел або в порядку державної підтримки будівництва пріоритетних об'єктів виробничого призначення при максимальному залученні власних, позикових та інших коштів.

На *поворотній основі* кошти державного бюджету виділяються Міністерству фінансів України у межах кредитів, що видаються Центральним банком України у встановленому чинним законодавством порядку. Міністерство фінансів України спрямовує зазначені кошти позичальникам на основі договорів з ними через комерційні банки.

На *основі змішаного інвестування* може здійснюватися фінансування та кредитування будівництва за рахунок коштів державного бюджету, власних коштів організацій, підприємств та інших юридичних осіб з дотриманням пропорцій витрати бюджетних асигнувань і власних коштів протягом усього періоду будівництва об'єктів.

Раціональна політика залучення фінансових ресурсів включає оптимізацію форм фінансування, тобто одержання коштів за найнижчою вартістю. При цьому основними формами фінансування енергозберігаючих заходів виступають *лізинг і банківський кредит* [3, 6, 7].

Широко розповсюдженою формою фінансування діяльності підприємства виступають *кредити банку*. При виборі даного джерела фінансування в першу чергу аналізується вартість фінансування (ставка кредитування). При залученні довгострокових кредитів банку ставка кредитування зрівняється з рентабельністю капіталу. В окремих випадках підприємствам доцільно брати кредити навіть при достатності власних коштів. Це можливо, коли ефект від вкладення коштів значно перевищує ставку за користування кредитом. Придбання встаткування для розширення й (або) модернізації виробництва можливо й за допомогою *лізингу*. *Фінансовий лізинг* – це

форма кредитування підприємства шляхом довгострокової оренди машин та устаткування із правом їхнього викупу.

У порівнянні з банківським кредитом лізинг є більш доступною формою залучення інвестицій, оскільки він не вимагає складного пакета гарантій за кредитною угодою. Взагалі, доцільна форма фінансування енергозберігаючих заходів вибирається за максимумом чистого дисконтованого доходу, що розраховується для всіх доступних для інвестора варіантів фінансування.

3. Методика оцінки капітальних витрат по заходах з енергозбереження. Розглянемо методи розрахунку капітальних вкладень в об'єкти енергетичного господарства підприємства при використанні укрупнених показників; визначення сумарних капіталовкладень на основі кошторисної вартості та застосування показників питомих капіталовкладень [4].

1. Розрахунок капіталовкладень блокових КЕС:

$$K = [K_1 + K_2(n_{\text{бл}} - 1)]C_p C_T, \quad (1)$$

де K_1, K_2 – капітальні вкладення в перший та наступний агрегати; $n_{\text{бл}}$ – кількість блоків;

C_p, C_T – коефіцієнти, що враховують район спорудження та вид палива.

2. Розрахунок капіталовкладень у теплову електростанцію з поперечними зв'язками:

$$K = K_1^K + K_1^T + K_{\Pi}^K(n_k - 1) + K_{\Pi}^T(n_T - 1)C_p C_T, \quad (2)$$

де K_1^K, K_1^T – капітальні витрати в перший казан і перший турбоагрегат;

K_{Π}^K, K_{Π}^T – капітальні витрати в кожен наступний казан і турбоагрегат;

n_k, n_T – кількість однотипних казанів і турбоагрегатів.

Витрати, що пов'язані з установкою першого агрегату, виділені окремо, тому що вони вище, ніж для наступних агрегатів. Це визначається тим, що для введення першого агрегату необхідно виконати цілий ряд робіт, які є загальними для цього агрегату та наступних (під'їзні колії, підготовка площадки, пристрою зв'язку та водопостачання, частина головного корпусу та ін.).

Питомі капітальні витрати $K_{\text{пит}}$ у даний об'єкт – це відношення абсолютних капітальних вкладень до встановленої потужності об'єкта N_B , грн/од. потужності:

$$K_{\text{пит}} = \frac{K}{N_B}. \quad (3)$$

3. Розрахунок капітальних вкладень у промислові котельні:

а) для промислової котельні з однотипними агрегатами капітальні вкладення розраховуються за формулою

$$K = [K_{2k} + K_{\text{нк}}(n_k - 1)]C_p C_T, \quad (4)$$

де K_{2k} – капітальні вкладення в перші два казани (два головних, тому що один котлоагрегат не встановлюють через умову забезпечення роботи котельні у випадку аварії);

$K_{\text{нк}}$ – капітальні вкладення в кожен наступний казан; n_k – кількість казанів;

б) якщо в котельні передбачаються різнотипні агрегати, то у формулу додаються додаткові члени, що враховують витрати на наступні агрегати іншого типу:

$$K = \left[K_{2ki} + K_{\text{нк}i}(n_{ki} - 2) + \sum_{j=1}^m (K_{\text{нк}j} n_{\text{нк}j}) \right] C_p C_T, \quad (5)$$

де K_{2ki} , $K_{\text{нк}i}$, n_{ki} – те ж саме, що й раніше для i -го типу котлоагрегату;

$K_{\text{нк}j}$ – капітальні вкладення в кожен наступний казан типу j ;

$n_{\text{нк}j}$ – кількість наступних агрегатів типу j ; m – кількість різнотипних груп котлоагрегатів за винятком одного типу агрегату.

Питомі капітальні витрати в даний об'єкт визначаються як відношення абсолютних капітальних витрат K до номінальної паропродуктивності котельні D_H , грн/тч:

$$K_{\text{пит}} = \frac{K}{D_H}. \quad (6)$$

4. Капітальні вкладення в теплові мережі залежать від довжини та діаметра мережі:

$$K_{\text{тм}} = K_{\text{питтм}} LDC_p, \quad (7)$$

де $K_{\text{пит тм}}$ – питомі капітальні вкладення в теплові мережі, грн/км; L – довжина теплової мережі, км; D – діаметр трубопроводу, м; C_p – коефіцієнт, що враховує район спорудження.

5. *Капітальні вкладення в теплообмінні апарати.* Витрати на виготовлення та монтаж теплообмінного апарата залежать від його типу, маси, виду матеріалу, що використовується, маси та діаметра труб і товщини їхніх стінок. Приблизно капітальні витрати на теплообмінні апарати можуть бути підраховані за формулами:

- для кожухотрубчатих теплообмінників

$$K = (\beta_1 + \beta_2 \gamma_1 + \beta_3) G; \quad (8)$$

- для секційних теплообмінників

$$K = (\beta_4 \gamma_2 + \beta_3) G, \quad (9)$$

де G – маса теплообмінного апарата, т; β_1, β_2 – коефіцієнти, що залежать від маси, виду матеріалу та діаметра труб, грн/т; β_3 – коефіцієнт, що враховує витрати на монтаж, грн/т; β_4 – коефіцієнт, що залежить від маси та матеріалу теплообмінника, грн/т; γ_1 – виправлення на відношення маси труб до маси апарата; γ_2 – виправлення на діаметр труб і товщину їхніх стінок.

6. *Сушильні апарати.* Витрати на виготовлення та монтаж сушильних апаратів залежать від типу, продуктивності по випаруваній волозі, матеріалу, що використовується для виготовлення апаратів, серійності виробництва та ін.

Приблизно капітальні витрати на відцентрову розпилювальну сушарку з конічним днищем, що виготовлена зі сталі 12X18H10T, можуть бути визначені за виразом

$$K \approx \gamma_1 v^{\gamma_2}, \quad (10)$$

де v – внутрішній обсяг сушильної камери, м^3 ; γ_1, γ_2 – коефіцієнти.

Знімання випаруваної вологи з 1 м^3 робочого обсягу розпилювальної сушарки залежно від властивостей продукту, що переробляється, змінюється в межах $5,4 \dots 20,0 \text{ кг}/(\text{м}^3 \text{г})$ і становить у середньому $10,0 \text{ кг}/(\text{м}^3 \text{г})$.

З переходом на великотоннажні розпилювальні сушарки питомі капітальні витрати, що відносяться до 1 м³ обсягу сушарки, знижуються і становлять

$$K_{\text{пит}} = \frac{K}{v} = \frac{\gamma_1}{v^{1-\gamma_2}}. \quad (11)$$

7. *Установки поділу повітря.* Основними факторами, що визначають капітальні витрати на виготовлення та монтаж установок поділу повітря, є склад продуктів поділу повітря, їхня кількість, тиск, агрегатний стан, концентрація. Ця множина різних параметрів може бути об'єктивно врахована в установці на основі використання ексергетичного аналізу.

Ексергія характеризує працездатність енергії і являє собою максимальну роботу, що отримується при оборотному переході речовини зі стану з певними параметрами у стан рівноваги з навколишнім середовищем.

Приблизно капітальні витрати можуть бути обчислені за формулою

$$K \approx K_{\text{пит}} V, \quad (12)$$

де $K_{\text{пит}}$ – питомі капітальні витрати, грн/кВт; V – продуктивність установки, кВт.

Висновки

1. Розглянуто основні джерела фінансування енергозберігаючих заходів, проаналізована їхня структура. Наголошено, що серед власних джерел фінансування інвестицій головним є прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків та інших обов'язкових платежів. Другим за значенням джерелом власних коштів є амортизаційні відрахування.

2. Наведено класифікацію різних форм залучення інвестицій в енергозбереження, проведено їх порівняльний аналіз. Результати показують, що у порівнянні з банківським кредитом лізинг є більш доступною формою залучення інвестицій, оскільки він не вимагає складного пакета гарантій за кредитною угодою. Взагалі, доцільна форма фінансування енергозберігаючих заходів вибирається за максимумом чистого дисконтованого доходу, що розраховується для всіх доступних для інвестора варіантів фінансування.

3. Розглянуто методику розрахунку капітальних вкладень в об'єкти енергетичного господарства підприємства при використанні укрупнених

показників; визначення сумарних капіталовкладень на основі кошторисної вартості та застосування показників питомих капіталовкладень.

Список літератури: 1. Хрестоматия энергосбережения: Справочное издание: В 2 книгах. Книга 1 / В.Г. Лисиенко, Я.М. Щелоков, Я.М. Ладыгичев. – М.: Теплотехник, 2005. – 688 с. 2. Білоцерківський О.Б. Аналіз джерел фінансування енергозберігаючих заходів в економіці України // Матеріали між-нар. наук.-практ. конф. „Формування та розвиток макроекономічних систем в аспекті економічного розвитку України у ХХІ столітті”, 16-17 вересня 2011 р. – К.: Аналітичний центр «Нова економіка», 2011. – С. 88-90. 3. Практическое пособие по выбору и разработке энергосберегающих проектов / В 7 разделах. Под общ. ред. д.т.н. О.Л. Данилова, П.А. Костюченко. – М.: Технопромстрой, 2006. – 668 с. 4. Экономика энергетики: учеб. пособие для вузов / Н.Д. Рогалев, А.Г. Зубкова, И.В. Мастерова и др.; под ред. Н.Д. Рогалева. – М.: МЭИ, 2005. – 288 с. 5. Основы энергосбережения: учеб пособие / М.В. Самойлов, В.В. Паневчик, А.Н. Ковалев. – Мн.: БГЭУ, 2002. – 198 с. 6. Андрижеский А.А., Володин В.И. Энергосбережение и энергетический менеджмент: учеб. Пособие. – Мн.: Выш. шк., 2005. – 294 с. 7. Основы энергосбережения: курс лекций / А.И. Ольшанский, В.И. Ольшанский, Н.В. Беляков. – Витебск: УО «ВГТУ», 2007. – 223 с.

Надійшла до редколегії 12.11.2011

УДК 338.45:621.3

П.О. ГАВРИСЬ, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

ДОСЛІДЖЕННЯ НАПРЯМКІВ УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯМ НАКЛАДНИМИ ВИТРАТАМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

У статті розглянуті проблеми вдосконалення управління накладними витратами на машинобудівних підприємствах. Проаналізовані причини, що знижують ефективність заходів щодо скорочення витрат на підприємствах. Запропонована нова методика оптимізації накладних витрат на промислових підприємствах, наведена структура заходів по оптимізації рівня накладних витрат.

В статье рассмотрены проблемы усовершенствования управления накладными затратами на машиностроительных предприятиях. Проанализированы причины, которые снижают эффективность мероприятий по сокращению затрат на предприятиях. Предложена новая методика оптимизации накладных расходов на промышленных предприятиях, приведена структура мероприятий по оптимизации уровня накладных затрат.

The problems of improvement of unprofitable costs management at the machine-building enterprises are considered in the article. The reasons that decrease the efficiency of costs reduction events at the enterprises are analysed. The new technique of overhead costs optimisation in the industrial organisations is offered, the structure of events for optimisation of unprofitable costs level is resulted.

Більшість вітчизняних та зарубіжних фахівців погоджуються, що систематичне скорочення витрат є одним з ключових факторів досягнення довгострокових конкурентних переваг для підприємств. При цьому глобалізація, посилення конкуренції з боку країн, що розвиваються, поширення новітніх технологій та методів організації виробництва, а також підвищення цін на основні види ресурсів лише посилили тиск на підприємства щодо оптимізації структури

витрат. Особливо гостро потреба у ефективному контролі витрат проявляється у машинобудуванні, де ступінь автоматизації виробничих та організаційних процесів досяг високого рівня [3]. Результатом цього стала висока частка накладних витрат у загальній структурі витрат та загальне збільшення рівня витрат через організаційну неефективність. Реакцією на ці виклики з боку менеджменту стало впровадження різноманітних програм по скороченню витрат.

В той же час дослідження показують що багато програм по скороченню витрат не досягають повною мірою поставлених завдань [5, 8]. Серед факторів, що стали причиною недостатньої успішності цих програм, ми можемо виділити наступні:

1. Концентрація зусиль по скороченню витрат на неперспективних напрямках. Традиційні системи обліку витрат дають можливість точно вимірювати та відносити на готову продукції лише прямі виробничі витрати, тому менеджери схильні приділяти основну увагу оптимізації саме цього елементу собівартості, в той час як основний потенціал для оптимізації лежить в сфері накладних витрат.

2. Заходи по скороченню витрат мають одноразовий характер, тому не приносять вагомих довгострокових результатів. Вони не несуть структурних змін і стосуються в першу чергу дискреційних (довільних) витрат підприємства, що не стосуються безпосередніх виробничих процесів та можуть бути легко змінені в залежності від поточної політики керівництва підприємства. До таких витрат відносять, зокрема, витрати на рекламу, витрати на підвищення кваліфікації персоналу, витрати на НДДКР, тощо.

3. Невизначена відповідальність за окремі види витрат. У сучасних великих підприємствах відбуваються масштабні організаційні процеси, що охоплюють підприємство у цілому та не можуть бути віднесені окремому центру витрат.

Розглядаючи можливості ефективного застосування комплексного аналізу вартості накладних витрат для підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств, ми визначили п'ять теоретичних умов для застосування цього підходу:

- здатність менеджменту підприємства впливати на рівень накладних витрат попри те, що за своїми характеристиками накладні витрати переважно відносяться до постійних витрат;

- здатність покращити баланс «корисність/витрати», тобто підхід допускає підвищення загального рівня витрат на підприємстві, якщо додаткова корисність отримана від оптимізації процесів призведе до підвищення вартості підприємства;
- наявність суттєвих технічних та організаційних недоліків у роботі підприємства;
- масштабний та незалежний перегляд структури процесів, видів діяльності та завдань на підприємстві з метою виявлення та усунення організаційної неефективності;
- критерієм ефективності окремих оперативних процесів має слугувати не кількість вкладених ресурсів, а та продукція або інша результати діяльності, що виникають в результаті здійснення цих процесів.

Основна проблема при оптимізації накладних витрат у промисловому підприємстві полягає у тому, що нам необхідно створити систему для вирішення комплексних проблем, що не піддаються або принаймні недостатньою мірою піддаються систематизації, тому неможливо знайти єдиний алгоритм для їх вирішення. Ми пропонуємо методику для оптимізації накладних витрат на промислових підприємствах з урахуванням рекомендацій Німецького інституту по стандартизації, зокрема, *DIN69910* (наведена в табл.).

Таблиця. Методика оптимізації накладних витрат на промислових підприємствах

№ п/п	Назва етапу	№ операції	Визначення операції
1	2	3	4
1.	Підготовчі заходи	1.1	Вибір об'єкту аналізу
		1.2	Постановка задачі (зниження витрат, підвищення якості, інтенсифікація процесу)
		1.3	Визначення кількісних цілей
		1.4	Підбір кадрів
		1.5	Детальне планування процесу
2.	Визначення поточного стану	2.1	Збір інформації, дослідження та опис об'єкту аналізу
		2.2	Опис функціонування процесу
		2.3	Розрахунок загального рівня накладних витрат
		2.4	Розподіл окремих видів накладних витрат на постійний та змінний (в залежності від рівня виробництва чи об'єму послуг наданих конкретним центром витрат або процесом) елементи

Продовження таблиці

1	2	3	4
		2.5	Перевірка виправданості фактичного рівня витрат та визначення необхідного рівня витрат
3.	Пошук практичних рішень	3.1	Пошук усіх можливих рішень
		3.2	Попередня класифікація пріоритетних рішень
4.	Оцінка знайдених рішень	4.1	Перевірка можливості практичної реалізації рішень
		4.2	Перевірка економічної доцільності рішень
		4.3	Визначення пріоритетних рішень з точки зору балансу «корисність/витрати»
5.	Прийняття рішення про реалізацію проекту	5.1	Попередній вибір проектів, що будуть реалізовуватися на практиці
		5.2	Рекомендація рішень для прийняття відповідальним керівництвом
		5.3	Авторизація та остаточне утвердження плану дій
6.	Реалізація проекту	6.1	Впровадження заходів по оптимізації накладних витрат
		6.2	Поточний контроль за реалізацією проекту
7.	Аналіз результатів здійснення проекту	7.1	Порівняння результатів проекту з плановими показниками
		7.2	Визначення та аналіз відхилень
		7.3	Вироблення рекомендацій щодо удосконалення майбутніх проектів

Звичайно, запропонована методика не надає автоматично ефективних рішень щодо оптимізації накладних витрат для будь-якої ситуації, оскільки ситуація на кожному підприємстві унікальна, а отже унікальними будуть і шляхи її вирішення. Однак вона дає можливість структурувати діяльність по реінжинірингу процесів та управлінню накладними витратами, а отже, може слугувати основою при плануванні внутрішніх змін на підприємстві.

В той же час необхідно зазначити, що на практиці комплексний аналіз накладних витрат у більшості випадків ототожнюється саме зі скороченням витрат за рахунок відмови або зниження об'єму тих видів діяльності та внутрішніх продуктів або послуг, що не несуть додаткової вартості для підприємства. При цьому ми пропонуємо структурувати заходи щодо оптимізації рівня накладних витрат наступним чином (рис.):

Запропонована схема представляє собою механізм структурування заходів по оптимізації накладних витрат, що може застосовуватися для аналізу ситуації на підприємстві та більш ефективного пошуку альтернативних рішень. Вона дає можливість вже на ранніх етапах визначити основний напрямок та масштаб аналізу. Відповідно, це дасть можливість підприємству сконцентрувати

зусилля на пріоритетних напрямках та уникнути витрат на дослідження непріоритетних напрямків.

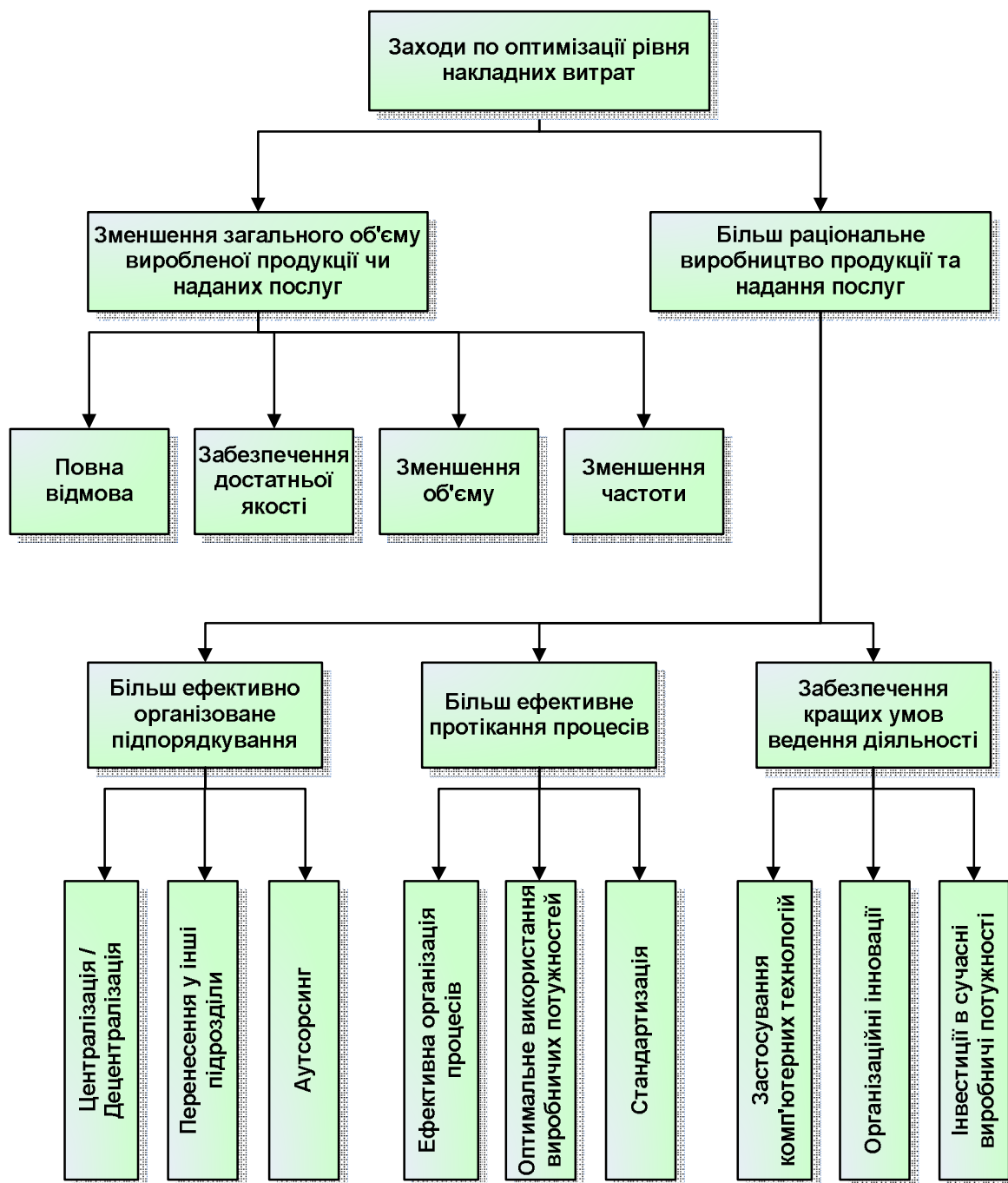


Рис. – Структура заходів по оптимізації рівня накладних витрат

Список літератури: 1. *Аткінсон Э., Банкер Р., Каплан Р. и др.* Управленческий учет, 3-е издание: Пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2005. – 874 с. 2. *Енциклопедичний словник бізнесмена: Менеджмент, маркетинг, інформатика* // Під заг. ред. Молдованова М. І. – К.: Техніка, 1993. – 856 с. – Терміни парал. рос., англ., нім., фр., пол. 3. *Мельничук Г. М., Левочкин В. С., Дашкевич Н. В.* Себестоимость продукции и повышение эффективности машиностроительного производства. – Киев: Техника, 1980. – 152 с. 4. *Соколовская Г. А.* Себестоимость продукции в планировании и управлении промышленностью. – М.: Экономика, 1987. – 136 с. 5. KPMG International. Rethinking Cost Structures

Survey (International). – London, UK: KPMG LLP (UK), 2007. – 69 с. 6. Miller J. R., Vollmann T. E. The Hidden Factory // Harvard Business Review. –1985. – 63(5). – с. 142-150. 7. Müller A. Gemeinkosten-Management: Vorteile der Prozesskostenrechnung. – Wiesbaden, Germany: Verlag Dr. Th. Gabler, 1998. – 2., vollst. überarb. und erw. Aufl. – 222 с. 8. Neuman J. L. Make Overhead Cuts that Last. // Harvard Business Review. –1975. – 53(3). – с. 116-126. 9. Nimocks S., Rosiello R., Wright O. Managing Overhead Costs // McKinsey Quarterly. – 2005. – №2. – с. 106-117. 10. Wild J. Grundlagen der Unternehmungsplanung. – Reinbeck: Rowohlt, 1974. – 4. Auflage.

Надійшла до редколегії 26.09.2011

УДК 336

Д.И. ГНАТЕНКО, аспирант, НТУ «ХПИ», Харьков,
А.Н. ГАВРИСЬ, канд. экон. наук, профессор, НТУ «ХПИ», Харьков

ОЦЕНКА СТИМУЛОВ ВНЕДРЕНИЯ ЭНЕРГОСБЕРЕГАЮЩИХ, ЭКОЛОГИЧЕСКИ ЧИСТЫХ ТЕХНОЛОГИЙ НА ОТЕЧЕСТВЕН- НЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ

В статье рассматриваются инструменты экологического менеджмента как фактор влияния на экономическую деятельность предприятия. Согласно поставленной цели решаются такие задачи: изучение инструментария экологического менеджмента на примере Западной Европы; исследование стимулов внедрения экологически чистых, энергосберегающих технологий; систематизация главных факторов, которые влияют на экономическую деятельность предприятия.

У статті розглядаються інструменти екологічного менеджменту як фактор впливу на економічну діяльність підприємства. Згідно поставленої мети вирішуються такі завдання: вивчення інструментарію екологічного менеджменту на прикладі Західної Європи; дослідження стимулів впровадження екологічно чистих, енергозберігаючих технологій; систематизація головних чинників, які впливають на економічну діяльність підприємства.

The article deals with the tools of environmental management as a factor of influence on economic activity of the enterprise. According to the goal to solve such problems: the study of environmental management tools as an example of Western Europe and the study of incentives deployment of clean, energy-saving technologies; systematise the main factors that affect the economic activities of enterprises.

Важное влияние на привлечение инвестиции на предприятие оказывает стоимость капитала, уровень налогов и субсидий. Во многих странах энергетические субсидии нарушают ценовые сигналы и представляют собой серьезный барьер для инвестиций в энергоэффективность и возобновляемую энергетику. Другие основные барьеры инвестициям в низкоуглеродное развитие включают недостаточность капитала, неосведомленность и отсутствие понимания возможностей для низкоуглеродного развития, отсутствие технологий с низким уровнем выбросов и недостаток потенциала для разработки и реализации необходимого регулирования, финансовых механизмов и мер по энергоэффективности.

Для внедрения экологического менеджмента предприятия могут выбрать из широкого набора инструментов, направленных на устранение финансовых барьеров [1].

Кроме того необходимо использовать широкий набор политических инструментов для установления стандартов, сокращения транзакционных издержек, согласование стимулов, мониторинга результатов и преодоление рыночных барьеров. Особенно важно изменить финансовые стимулы для частного сектора, чтобы позволить бизнесу получать конкурентоспособную ставку возврата на инвестиции.

Использование экономических и финансовых инструментов, таких как углеродные налоги и схемы торговли квотами на выбросы – это самый простой путь привлечения инвестиции для отечественного предприятия на модернизацию производства. Торговля квотами позволят зарубежным компаниям с высокой долей выбросов парникового газа внедрять энергоэффективные технологии на отечественные предприятия и в последующем пользоваться тем сокращением выбросов, которое было достигнуто при внедрении новых технологий.

В системе торговли квотами на выбросы ответственный орган или ведомство устанавливает ограничение на объем выбросов. Компании должны приобрести квоты на выбросы в количестве, достаточным чтобы покрыть их общий объем выбросов. Общее количество квот на выбросы не может превышать общее установленное ограничение на выбросы. Компании, которым недостает квот на выбросы, могут приобрести квоты у компаний, которые выбрасывают меньше имеющегося у них количества квот на выбросы. Передача квот на выбросы называется торговлей квотами. Покупатель квот платит дополнительно за возможность выбросов большего количества вредных веществ и парникового газа, а продавец получает вознаграждение за снижение выбросов ниже разрешенного количества [2].

Компании могут продавать квоты до тех пор, пока рыночная цена на квоты не превысит их предельные издержки от снижения выбросов и наоборот. Таким образом, компании, имеющие возможность снизить выбросы дешевле, будут ее реализовывать, обеспечивая достижения общего сокращения выбросов с наименьшими общими затратами для экономики. Цена квот на выбросы зависит от уровня общего ограничения на выбросы и правил первоначального распределения

квот. Квоты могут продаваться на аукционах, распределяться пропорционально историческому уровню выбросов или выдаваться на основе других правил.

Вторым экономическим стимулом может стать экологический налог, который поощряет сокращение эмиссий вредных веществ и устанавливает льготы для внедрения экологически чистых технологий. С другой стороны этот налог может быть жестко применен для особо загрязняющих окружающую среду производств [3].

Менеджмент предприятия может воспользоваться этими налогами для увеличения энергетической эффективности предприятия. На практике экономическая эффективность экологических налогов зависит от административных затрат и затрат на соблюдение. В общем случае, чем большая часть дохода используется для сокращения других налогов, которые имеют негативное влияние на экономическую деятельность, тем большая экономическая эффективность системы налогов.

При определении экономической эффективности внедрения энергосберегающих технологий для отечественных предприятий мною предложено учитывать следующие аргументы:

1) Высокие затраты на мониторинг некоторых источников выбросов может повысить затраты на экологическую политику предприятия;

2) Эффективность налога может снижаться вследствие его взаимодействия с другими инструментами политики, воздействующими на стимулы для компании к использованию менее энергоэффективных технологических процессов, например с фискальными стимулами для производства или использования энергии;

3) Государственные или полугосударственные предприятия могут не иметь больших стимулов для адекватной реакции на налог, так как максимизация прибыли не часто является их основной задачей, а также в связи с более жесткими ограничениями бюджета, чем в частном секторе.

Тем не менее, налоги на выбросы вредных веществ и парникового газа создают продолжительные стимулы для разработки и внедрения экологических, энергоэффективных технологий, создавая ценовой сигнал для инвесторов и уменьшая неопределенность для долгосрочных инвестиций в модернизацию отечественных предприятий [4].

Финансовые стимулы или субсидии, направленные на снижение выбросов, включают различные инструменты, от поддержки исследований и разработки технологий до налоговых льгот на инвестиции и льготный тариф на возобновляемую энергию.

Учитывая значительные потребности в капиталовложениях, одним из ключевых факторов перехода к использованию инструментария экологического менеджмента является доступ к финансам. На настоящий момент необходимо использовать широкий набор финансовых механизмов поддержки энергоэффективности и других инвестиций экологически чистого развития, часто в сочетании с международным финансированием по линии организаций связанных с ООН.

Список литературы: 1. Даниэль Стойчева «Руководство по разработке стратегий развития при низком уровне выбросов и соответствующих национальным условиям действий по предотвращению изменения климата»; 2. Пособие UNDP «Контуры нового низкоуглеродного развития»; 3. Николас Стерн «Энергетическая политика: Анализ глобального снижения CO₂ в долгосрочном периоде», 2009 год; 4. Ануфриев В. П. «Проблемы внедрения экологически чистых технологий», 2004 год.

Надійшла до редколегії 05.10.2011

УДК 338.242.2

Є.В. ГОЛУБКО, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

СУТЬ ТА ЗМІСТ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто сутність та зміст поняття конкурентоспроможності підприємства. Проаналізовано економічні погляди щодо конкурентних переваг. Узагальнено чинники формування конкурентоспроможності підприємства.

В статье рассмотрены сущность и содержание понятия конкурентоспособности предприятия. Проанализированы экономические взгляды относительно конкурентных преимуществ. Обобщены факторы формирования конкурентоспособности предприятия.

The nature and content of the concept of competitiveness of an enterprise are described in the article. The economic views of competitive advantage analyzed. The factors of formation of the competitiveness of an enterprise generalized.

В українській економіці відбувається становлення конкурентного середовища, яке вимагає від вітчизняних підприємств пошуку нових форм і методів ведення конкурентної боротьби, реалізація яких у комплексі визначає високі вимоги до конкурентоспроможності, досягнення стійких конкурентних переваг підприємства. Важливою умовою вирішення складних проблем конкурентного суперництва є використання концепції стратегічного планування, що дозволяє фор-

мувати складні адаптивні механізми пристосування підприємства до нестабільного зовнішнього середовища.

Питанням забезпечення конкурентних переваг у ринковій економіці присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних фахівців, зокрема, М. Портера, Р. Пейса, Ю. Іванова, І. Сіваченко, Р. Фатхутдінова та інших. Однак, незважаючи на значні теоретичні здобутки з питань забезпечення конкурентоспроможності підприємств, багато аспектів цієї проблеми потребують подальшого дослідження. Зокрема, це стосується уточнення суті та змісту поняття конкурентоспроможності підприємства, а також аналізу чинників формування конкурентоспроможності підприємства, що і становило мету даної статті.

За думкою М. Портера [8, с. 40] конкурентоспроможність підприємства є відображенням відносного рівня ефективності використання усіх видів наявних у цього підприємства виробничих ресурсів. Конкурентоспроможність є порівняльною характеристикою підприємства, яка відбиває різницю між рівнем ефективності використання на ньому всіх видів ресурсів порівняно до аналогічних показників інших підприємств певної однорідної групи. Карлофф Б. [6] визначає конкурентоспроможність як здатність забезпечити кращу пропозицію порівняно з конкуруючим підприємством. Іванов Ю.Б. [5, с.28-29] розглядає поняття конкурентоспроможності з точки зору системного підходу як специфічну властивість виробничо-економічних систем (таких як підприємство), що відбиває їхню спроможність до зміни напрямку розвитку (руху) або наміченого режиму функціонування у процесі адаптації до впливу зовнішнього середовища з метою збереження, трансформації або створення нових конкурентних переваг. Конкурентоспроможність підприємства є окремою системною категорією, яка відбиває ступінь реалізації цілей підприємства в процесі його взаємодії з факторами зовнішнього оточення.

З точки зору Р.А. Фатхутдінова [13, с.10] конкурентоспроможність – це важлива системна ознака певного об'єкту, яка характеризується мірою реального або потенційного задоволення ними існуючої конкурентної потреби (призначення об'єкту) в порівнянні з аналогічними об'єктами, представленими на даному ринку (в певній сфері людської діяльності). Залежно від об'єкту оцінки пропонується розрізняти конкурентоспроможність продукції (товару або послуги), конкурентоспроможність підприємства, конкурентоспроможність галузі і

конкурентоспроможність національної економіки. Воронкова А.Е. [1] зазначає, що конкурентоспроможність є специфічною ознакою суб'єкта ринкових відносин, що виявляється в процесі конкуренції та що дозволяє зайняти свою нішу в ринковому господарстві для забезпечення розширеного відтворювання, яке передбачає покриття всіх витрат виробництва й отримання прибутку від господарської діяльності. Таким чином, конкурентоспроможність підприємства становить узагальнюючий підсумковий показник його стійкої роботи, який вбирає в себе результати діяльності самих різних виробничих, допоміжних і управлінських підрозділів, підсистем і залучених ресурсів.

З точки зору Синько В. [10], конкурентоспроможність підприємства є відображенням його порівняльних переваг відносно до інших підприємств даної галузі всередині країни і за її межами. В роботі Градова А.П. [11] під конкурентоспроможністю розуміється порівняльні переваги підприємства по відношенню до інших підприємств даної галузі як національної економіки, так і світового ринку.

Аналіз економічних джерел [10, 11, 12] дозволяє стверджувати, що конкурентоспроможність є відбиттям наявності у підприємства відносних переваг над іншими учасниками ринку (конкурентами) у сферах, які пов'язані з ключовими факторами конкуренції або які обумовлюють об'єктивні можливості цього підприємства та його конкурентів щодо досягнення певних однорідних цілей.

Оскільки конкурентні переваги є основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства, доцільно проаналізувати існуючі в сучасній економічній літературі дефініції категорії «конкурентні переваги». Згідно історичному підходу щодо визначення джерел формування конкурентоспроможності, запропонованого Р. Пейсом та Е. Дж. Стефаном [9, с. 49], виникнення конкурентних переваг підприємства обумовлюється насамперед ступенем його відносної відповідності специфічним особливостям того способу виробництва, за яким на цей час відбувається господарська діяльність. Американські економісти визначили чотири основні парадигми конкурентоспроможності, притаманні періоду ремісництва, промисловій революції, „ері якості” при індустріальному виробництві, „ері швидкості” в постіндустріальному суспільстві. Слід проте зазначити, що такий підхід дозволяє тільки принципові вимоги до характеру конкурентоспроможності підприємства та майже не дає можливості визначити конкуре-

нтні переваги, притаманні конкретному виробникові на певному ринку в певних конкурентних умовах. З точки зору Сіваченко І.Ю. [11, с. 101], конкурентні переваги є концентрованим виявом переважання підприємства над конкурентами в економічній, технічній, організаційній і інших сферах господарської діяльності, яке можна виміряти економічними показниками (додатковий прибуток, більш високі рентабельність, ринкова частка, об'єм продажу). Тому в діяльності підприємства конкурентні переваги є його головною метою і результатом.

Чинник конкурентоспроможності – це умова, що безпосередньо впливає на рівень конкурентоспроможності підприємства та обумовлює його конкурентну позицію у релевантному зовнішньому ринку. Аналіз економічної літератури [2; 3; 4; 7; 11] свідчить про відсутність єдиної класифікації чинників конкурентоспроможності. Найбільш поширеним є виокремлення чинників формування конкурентоспроможності підприємства, що ґрунтується на класифікаційних ознаках. Чинники формування конкурентоспроможності підприємства наведені на рис.

Залежно від наслідків прояву на конкурентоспроможність підприємства чинники поділяються на: загальні, дія яких призводить до змін в загальних умовах здійснення експортної діяльності підприємства; специфічні, дія яких змінює умови експорту підприємств окремої галузі; індивідуальні, дія яких безпосередньо обумовлює зміни в експортній діяльності окремого підприємства.

Залежно від ступеня впливу на рівень конкурентоспроможності підприємства розрізняють: основні чинники, вплив яких на рівень конкурентоспроможності підприємства є визначальним; другорядні, вплив яких на рівень конкурентоспроможності у порівнянні з першими не є визначальним.

Залежно від ступеня взаємообумовленості чинники формування конкурентоспроможності підприємства поділяються: незалежні, які визначаються певними подіями або тенденціями; похідні, які є наслідками дії причинно-наслідкового зв'язку між певними подіями або рішеннями.

Залежно від часу дії розрізняють: постійні та тимчасові чинники формування конкурентоспроможності підприємства. Постійні чинники визначають початковий рівень конкурентоспроможності підприємства; тимчасові – змінюють цей рівень внаслідок тих чи інших подій.

Чинники формування конкурентоспроможності підприємства					
За місцем виникнення		За наслідками прояву		За часом дії	
- внутрішні; - зовнішні;		- загальні; - специфічні; - індивідуальні;		- постійні; - тимчасові;	
За джерелом		За ступенем впливу		За спрямованістю дії	
- природно-ресурсні; - інтелектуальні; - інформаційні; - технологічні; - управлінські;				- стимулюючі; - стримуючі (дестимулюючі);	
За характером		За ступенем		За характером	
- виробничі; - ринкові; - інституціональні		- незалежні; - похідні;		- потенційні; - фактичні;	

Рис. – Чинники формування конкурентоспроможності підприємства

Залежно від спрямованості дії розрізняють: чинники, які стимулюють зростання конкурентоспроможності та ті, які стримують цей процес.

Залежно від характеру визначення розглядають: потенційні та фактичні (наявні) чинники формування конкурентоспроможності. Потенційні обумовлюють ймовірні досягнення певного рівня конкурентоспроможності; фактичні – певний його рівень у визначений час.

Найважливіше значення в аналізі чинники формування конкурентоспроможності підприємства має виокремлення груп зовнішніх і внутрішніх чинників та виділення груп чинників у межах кожної з них. Серед зовнішніх чинників, зазвичай, виокремлюються міжнародні та національні чинники формування конкурентоспроможності підприємства. Наведена класифікація чинників дає

можливість визначити ефективність залучення чи використання яких саме видів ресурсів зумовлює зростання рівня конкурентоспроможності підприємства.

Запропонований підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства, а також узагальнення чинників її формування є передумовою для розробки методичного інструментарію з оцінки конкурентоспроможності підприємства, що є перспективним напрямком для подальших наукових досліджень.

Список літератури: 1. *Воронкова А.Е., Калюжна Н.Г., Оленко В.І.* Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: Монографія. – Х.: ВД „ІНЖЕК”, 2008. – 512 с.; 2. *Гальвановский М., Жукова В., Трофимова И.* Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерениях // Российский экономический журнал. – 1998. – №3 – С. 67 – 76.; 3. *Дейнека О.* Стратегія забезпечення конкурентоспроможності торговельного підприємства // Вісн. Терноп. акад. народного господарства – 2002. – Вип. 7/3. – С. 119 –122.; 4. *Жаліло Я.Л., Кияк А.Т.* Конкуренція і джерела конкурентоспроможності // Наук. вісті Нац. техн. університету України “Київський політехнічний інститут” – 2000. – №2 – С. 123-133.; 5. *Иванов Ю.Б.* Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночной экономики: Монография. – Харьков, 1997. – 267 с.; 6. *Карлоф Б.* Деловая стратегия. – М.: Экономика, 2006. – 296 с.; 7. *Піддубний І.О., Піддубна А.І.* Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: Навч. посібник. – Х.: ВД “ІНЖЕК”, 2004. – 264 с.; 8. *Портер М.* Международная конкуренция. Пер. с англ. – М.: Международные отношения, 1993. – 896 с.; 9. *Савицкая Г.В.* Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. – Минск: Новое знание, 1999. – 688 с.; 10. *Синько В.* Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия // Стандарты и качество. 2000. – №4 – С. 54-59.; 11. *Сіваченко І.Ю.* Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації): Навч. посібник. – Київ: ЦУЛ, 2003. – 186 с.; 12. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление. – М.: ИНФРА-М, 2000. – 528 с.; 13. *Фатхутдинов Р.А.* Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент. – М.: Издательско-книготорговый центр «Маркетинг», 2002. – 892 с.; 14. *Экономическая стратегия фирмы.* Учеб. пособие. Под ред. А.П. Градова. 2-е изд. испр. – СПб.: Спецлит, 2000. – 192 с.

Надійшла до редколегії 22.11.2011

УДК 336

Н.П. ГОРБУНОВ, канд. екон. наук, доцент, НТУ «ХПИ», Харьков,
О.И. ОЛЬХОВСКАЯ, асистент, НТУ «ХПИ», Харьков,

ЭКОЛОГИЧЕСКАЯ СЕРТИФИКАЦИЯ КАК ФАКТОР ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ПРОДУКЦИИ И УСПЕХА НА КОНКУРЕНТНОМ РЫНКЕ

Работа посвящена рассмотрению проблем экологической безопасности продукции для человека и окружающей среды и возможных путей решения с помощью проведения обязательной и добровольной экологической сертификации.

Робота присвячена розгляду проблем екологічної безпеки продукції для людини та навколишнього середовища та можливим шляхам вирішення цих проблем за допомогою проведення обов'язкової та добровільної сертифікації.

Work is sanctified to consideration of problems of ecological safety of products for чело-века and environment and possible ways of decision by means of realization of обязатель-ной and voluntarily ecological certification.

С каждым годом растет интерес потребителей к экологическим качествам товаров и услуг. Различные виды загрязнителей потребительской продукции связаны с экологическим состоянием окружающей среды, производственными процессами и другими видами деятельности человека. Эти вредные вещества не только опасны для здоровья ныне живущих людей, но и оказывают свое пагубное воздействие на человека через поколения.

На сегодняшний день в Украине сложилось напряженное экологическое состояние окружающей природной среды. Для сравнения:

- по словам С. Берзиной, президента организации «Живая планета», на 1 млн. ВВП Украина производит 15 тыс. тонн отходов, в то время, как Франция, получившая замечание от Европейской комиссии, производит 438 тонн;

- по годовому суммарному выбросу вредных веществ наши автомобили в среднем хуже американских в 3 раза (1117 и 338 кг, соответственно), по токсичности – в 9 раз;

- наши самолеты не удовлетворяют международным требованиям по шуму и загрязняющим выбросам.

Главными причинами, которые привели к такому состоянию окружающей среды, являются:

- высокий уровень концентрации промышленных объектов;
- неблагоприятная структура промышленного производства с высокой концентрацией экологически опасных производств;
- отсутствие надлежащих природоохранных систем (очистных сооружений, оборотных систем водообеспечения), низкий уровень эксплуатации существующих природоохранных объектов;
- отсутствие надлежащего контроля охраной окружающей среды;
- устаревшая технология производства и оборудования, высокая энергоемкость и материалоемкость, которые превышают в несколько раз соответствующие показатели развитых стран.

В связи с этими обстоятельствами фактически экологически чистых продуктов питания быть не может. Можно говорить лишь о «безопасной» и «опасной» для здоровья человека продукции. «Безопасной» считается продукция, в которой содержание опасных веществ (токсичных элементов, пестицидов, радионуклидов и др.) не превышает установленные предельно-допустимые нормы

(в разных странах они разные и устанавливаются Минздравом). Чем меньше содержание в продуктах вредных веществ, тем продукция «чище».

Во всем мире ученые занимаются проблемами минимизации содержания в продуктах питания вредных чужеродных веществ. Соответственно, продукты, содержащие условный минимум чужеродных веществ, относят к, так называемым, «экологически чистым».

Европейская комиссия «Кодекс Алиментариус», действующая в качестве постоянного органа ФАО-ВОЗ, опубликовала соответствующие нормы и указания по содержанию и применению в продуктах питания чужеродных веществ. В Украине эти нормы пока не обязательны для производителей пищевой продукции. Но спрос на «экологически чистые» продукты питания как у нас в стране, так и во всем мире все больше увеличивается.

Часть потребителей, в развитых странах, покупает экологически чистую продукцию по ценам, которые на 40-50% и более превышают цены на продукцию, изготовленную по традиционным технологиям. Согласно данным опроса в г. Киеве, большинство потенциальных покупателей и на Украине согласны покупать экологически чистую продукцию на таких же условиях.

Одно из направлений в удовлетворении этого спроса – отказ в сельском хозяйстве от применения пестицидов и антибиотиков, отказаться от методов, которые угрожают жизни, истощают ресурсы и загрязняют воздух, воду и почву. Но есть и другой способ. Не утруждая себя заботами об экологичности, но желая быть конкурентоспособным одни производители декларируют характеристики, которыми продукция на самом деле не обладает, маркируют свою продукцию всевозможными надписями и знаками, никем и ничем неподтвержденными, но утверждающими, что продукция «натуральная», «экологически чистая» или используют в своих корпоративных названиях или названии продукции необоснованные утверждения, наподобие "био-", "эко-", "натур-". Другие, подчеркивают качественные показатели продукции на основании сертифицированных систем управления производством в соответствии с международными стандартами ISO 9001, ISO 14000, ISO 22000 (HACCP) и др. Информация подается в виде декларации: "Продукция соответствует международному сертификату качества" и прочее, что явно вводит в заблуждение потребителя.

Такому подходу с позиции «зеленой», или экологической, темы в маркетинге способствовали два обстоятельства. Первое – маркетологи постоянно ищут «пунктики», которые выделили бы их продукт в ряду аналогичных. Второе – в наше время постоянных стрессов, связанных с техногенными катастрофами, террористическими актами, внедрением в пищевую промышленность разработок генной инженерии и глобальным потеплением, жить в гармонии с природой становится все труднее. Вот люди и стараются хоть как-то защититься и уберечь себя и близких, покупая товары без консервантов, красителей, стабилизаторов, нося натуральную одежду, придерживаясь по мере возможности активного, здорового образа жизни. Согласно международным правилам честной торговли "Fair trade" Всемирной торговой организации (ВТО), все экологические утверждения должны быть проверены независимым органом сертификации, или же производитель должен быть готов по требованию любой заинтересованной стороны предоставить необходимую документацию для доказательства такого утверждения. Но с другой стороны, сегодня в законодательстве Украины, к сожалению, нет четкого разграничения между допустимыми приемами в маркетинге и теми, которые вводят в заблуждение потребителя. И это несмотря на то, что национальные стандарты гармонизированы с серией стандартов ISO 14020, введенной в 1998 году Международной организацией стандартизации, и которая устанавливает общие требования, принципы и методы по применению экологической маркировки и деклараций.

Как ни покажется странным, но подобной законодательной определенности нет и во многих западных странах. Поэтому там активно прибегают к добровольной экологической сертификации. Существует несколько вариантов национальных и международных систем такой сертификации. Прошедшие подобное испытание товары маркируются специальными знаками. В Германии это национальный экологический знак «Голубой ангел», в странах Скандинавии, Швейцарии и Голландии – «Скандинавский лебедь», странами-членами ЕС используется интернациональный «Цветок». В Украине – национальный знак «Экологически чисто и безопасно» (эмблема «Зеленый журавль»). Все эти системы входят в сеть экологического маркирования Global Ecolabelling Network (GEN), чем и обеспечиваются их международное признание и авторитетность. Ведь созданная в 1994 г. GEN тесно сотрудничает с Всемирной торговой орга-

низацией, а одним из ее членов является Комиссия ЕС по вопросам экологической сертификации и маркирования. К слову сказать, Украина в этой сети – пока единственное государство из постсоветского пространства.

Единственный способ выяснить, содержатся или не содержатся в продукции вредные вещества, – выполнить соответствующие аналитические исследования, т.е. выполнить гигиенический контроль. Но гигиенический контроль даст ответ лишь на один вопрос: является ли продукт безопасным. Выдачу документа, подтверждающего экологическую чистоту, то есть при прямом понимании этого термина – отсутствие в продукте загрязняющих веществ, этот вид контроля не предусматривает как потому, что это не является его задачей, так – и, прежде всего, потому, что в полном смысле слова экологически чистая продукция в наше время – это миф. Можно вести речь лишь об уровне загрязнения, или, если привязываться к термину «экологически чистая продукция», – о степени экологической чистоты.

Решить эту задачу и призвана **экологическая сертификация** продукции, являющаяся одним из направлений Системы сертификации качества. Продукция, успешно прошедшая экспертизу, получит законное право на рекламу в качестве экологически чистой, а уровень экологической чистоты будет закреплён в виде числа. Это число показывает повышенную полезность по сравнению с аналогичными продуктами, имеющими гигиенические показатели на уровне нормативов.

Согласно Декларации Конференции ООН по окружающей среде и устойчивому развитию (UNCED-92) в XXI в. экологическая составляющая станет неотъемлемой частью и процесса производства. Международные стандарты серии ИСО 14 000 создали необходимую нормативно-методическую базу для внедрения в производство экологических технологий и методов управления. Стандарты ИСО 14 001 и ИСО 14 004 содержат требования к системе управления окружающей средой (СУОС), рекомендации по созданию и обеспечению ее функционирования. Первые 5 международных стандартов данной серии приняты странами мирового сообщества в качестве национальных.

Экологическая сертификация продукции относится к добровольной системе и обосновывается на установлении дополнительных требований ко всему жизненному циклу: от сырья (материалов) до утилизации продукта, а также

оценки ее соответствия установленным требованиям – экологическим критериям. Но это единственный путь, который даст покупателю объективные ориентиры при выборе продукции по характеристикам экологического загрязнения и создаст условия для добросовестной конкуренции предпринимателей.

Основными целями экологической сертификации являются:

- повышение качества продукции путем создания условий для открытой свободной конкуренции предприятий на едином рынке товаров и услуг на основе информации об уровне экологической чистоты продукции;
- защита потребителя от недобросовестной деятельности изготовителя продукции;
- подтверждение показателей, определяющих качество продукции в части экологической чистоты;
- содействие потребителю в компетентном выборе продукции;
- побуждение фирм, прошедших и желающих пройти экологическую сертификацию, к саморазвитию в производстве и реализации экологически качественной продукции.
- стимулирование производителей к внедрению таких технологических процессов и разработке таких товаров, которые в минимальной степени загрязняют природную среду и дают потребителю гарантию безопасности продукции для его жизни, здоровья, имущества и среды обитания.

Благодаря экологической сертификации продукции производитель и продавец получают следующие преимущества:

1. Расширение номенклатуры товаров за счет создания новых видов продукции на базе уже производимых с использованием знака экологической сертификации.
2. Значительное увеличение оборота за счет попадания маркированного товара в новую, еще не занятую конкурентами нишу экологически благополучных товаров.
3. Успех в конкурентной борьбе в группе аналогичных товаров за счет доказательств новых показателей качества своей продукции, которые потребитель ждет.

4. Мощная рекламная поддержка сертифицированного товара за счет осуществления рекламно-имиджевой программы по представлению потребителю Знака экологической сертификации.

5. Дополнительная защита сертифицированного товара от подделок при использовании специальных защитных марок со знаком экологической сертификации.

6. Устранение опасного влияния отходов на среду обитания и максимального их использования в качестве вторичного сырья.

Для достижения целей экологической сертификации нами видятся следующие мероприятия:

- принятие законодательного акта, который бы способствовал воплощению в жизнь принятой программы развития экологического маркирования, цель которой – развитие механизма экологического стимулирования предприятий-производителей продукции, соответствующей критериям экологичности;

- одновременно с добровольной экологической сертификацией ввести обязательную;

- определить объекты экосертификации среди которых можно выделить:

- объекты окружающей среды;
- антропогенные источники загрязнения окружающей среды;
- продукция природоохранного назначения;
- информационные ресурсы, продукты и технологии, относящиеся к сфере защиты природы.

- законодательно определить термины «органический продукт», «экологически чистый», «биологический продукт». Не должно быть свободного определения этих важных понятий;

- определить принципы экологической сертификации:

- а) ущерб для окружающей среды предотвращать в первую очередь путем ликвидации источников загрязнения;

- б) эффективность сертификации должна напрямую зависеть от критериев безвредности продукции, услуги, процесса или другого объекта экосертификации для окружающей среды. Эти критерии должны превосходить по своей сущности (всесторонности, охвату) параметры экологичности, содержащиеся в стандартах;

в) определение критериев должно осуществляться на основе широких маркетинговых исследованиях, которые позволят установить критерии для каждой конкретной группы товаров в зависимости от степени их воздействия на окружающую среду. На каждом этапе жизненного цикла продукции для этого необходимы изучение уровня использования природных ресурсов, загрязнения атмосферы, гидросферы и почвы, ущерба для лесов, полей, воды, а также исследование эстетических, осязательных и обонятельных параметров.

Список литературы: 1. М.І. Шаповал. Менеджмент якості: Підручник. – Київ.: Знання. 2006. 206 с. 2. Г.Д. Крылова. Основы стандартизации, сертификации, метрологии. – М.: 2001. – 711 с. 3. Ю.А. Холтунцев. Экология и экологическая безопасность. Учебное пособие. – М.: Академия, 2004. – 480 с.

Надійшла до редколегії 22.11.2011

УДК 519.816

Т.А. ГРЕЧКО, ст.викладач, СННІГОТ УПА, Стаханов

МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ АНАЛІЗУ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРОЕКТІВ В УМОВАХ РИЗИКУ

В статті розглянуто методологію аналізу ефективності інвестиційних проектів в умовах ризику.

В статье рассмотрена методология анализа эффективности инвестиционных проектов в условиях риска.

In the article methodology of analysis of efficiency of investment projects is considered in the conditions of risk.

Класична методологія оцінки ефективності інвестиційних проектів являє собою сукупність цілком конкретних показників. Сукупність критеріїв, що описуються, дозволяє відібрати проекти для подальшого розгляду, проаналізувати проектні альтернативи, оцінити проект з погляду інвестора та таке інше. Ухвалення відповідного рішення базується на порівнянні прогнозного результату з так званою «точкою відліку» (cut of point). Крім того, експертиза проекту покликана порівняти ситуацію «без проекту» із ситуацією «з проектом», тобто проаналізувати тільки ті зміни у витратах і вигодах, які обумовлені даним проектом [1].

Іншими словами:

$$\begin{array}{ccccc} \text{Цінність} & & \text{Зміна вигоди} & & \text{Зміна витрат} \\ \text{проекту} & = & \text{в результаті проекту} & - & \text{як результат проекту} \end{array}$$

Подібний підхід не адекватний зіставленню ситуації до проекту з ситуацією після нього, тому що порівняння положень до та після проекту не враховує змін у капіталовкладеннях і виробництві, які відбулися б без здійснення проекту, що веде до неточного підрахунку вигід і витрат, що відносяться на рахунок проекту. Крім того, реалізувати такий підхід неможливо для нових підприємств і принципово нових проектів.

В умовах досконалої конкуренції критерієм ефективності інвестиційного проекту є рівень прибутку, який отримано на вкладений капітал [1, 5, 6]. При цьому під прибутковістю розуміється не просто приріст капіталу, а такий темп його зростання, що цілком компенсує загальну зміну купівельної спроможності грошей, забезпечує мінімальний рівень прибутковості та покриває ризик інвестора, пов'язаний зі здійсненням проекту.

Критерії ефективності інвестиційних проектів, як і будь-які моделі, засновані на певних передумовах:

1. Рівень ризику розглянутих проектів відповідає середньому рівню ризику фірми в цілому.

2. Витрати на капітал постійні в часі та не залежать від об'єму інвестицій у проект.

3. Інвестиційні можливості незалежні. Не існує ніяких зв'язків між розглянутими проектами (тобто вони не є взаємовиключними, доповнюючими або залежними), і грошові потоки будь-якої пари проектів некоррелюємі.

4. Ставка відсотка, по якій фірма позичає капітал на ринках капіталу, дорівнює ставці, що вона може отримати, інвестуючи свій капітал на цих ринках.

5. Існує «досконалий» ринок капіталу, що означає:

- а) ніхто не має достатньої влади для впливу на ціни;
- б) будь-який учасник може взяти або позичати стільки, скільки бажає, не роблячи впливу на ціни;
- в) трансакційні витрати дорівнюють нулю;
- г) всі учасники мають вільний доступ до інформації;
- д) капітал необмежений.

6. Інвестиційні рішення незалежні від споживчих.

Однак вищезгадані передумови на практиці далеко не завжди виконуються. Конфлікти в ранжируванні взаємовиключних інвестиційних проектів між

критеріями можуть виникнути через різні припущення про реінвестиції та через різницю між абсолютним грошовим значенням і відносною прибутковістю на 1 у.д.е. продисконтованих грошових відтоків.

Зокрема, конфлікти між критеріями можуть виникати при наявності:

I. невідповідності об'ємів грошових відтоків, необхідних для реалізації розглянутих взаємовиключних проектів;

II. невідповідності в часі грошових надходжень, які генеруються розглянутими взаємовиключними проектами.

Таким чином, проблема оцінки привабливості інвестиційного проекту полягає у визначенні рівня його прибутковості. У вітчизняній практиці інвестиційного проектування існують два основних підходи до розв'язання цієї проблеми, і методи оцінки ефективності інвестицій можна розділити дві групи [3]:

- прості або статичні;
- методи дисконтування.

До простих методів можна віднести розрахунок строку окупності та просту норму прибутку.

Строк окупності – це очікуваний період відшкодування первісних вкладень із чистих надходжень (де чисті надходження являють собою грошові надходження за винятком витрат). Таким чином, визначається час, за яке надходження від оперативної діяльності підприємства покривають витрати на інвестиції. Розрахунки по даному методі можуть так само провадитися і з урахуванням тимчасової вартості грошей.

До переваг цього методу варто віднести в першу чергу простоту розрахунків. У силу цієї якості, відтинаючи найбільш сумнівні і ризиковані проекти, у яких основні грошові потоки приходяться на кінець періоду, метод іноді використовується як простий метод оцінки ризику інвестування. Такий метод, можливо, буде вигідний для оцінки проектів, що стосуються тих продуктів, попит на які нестабільний. Крім того, він зручний для невеликих фірм із маленьким грошовим обігом, а також для швидкого оцінювання проектів в умовах нестачі ресурсів.

Однак, при використанні даного методу в ризиковому інвестуванні виявляються дуже серйозні недоліки. По-перше, вибір нормативного строку окупності може бути тільки суб'єктивним. По-друге, метод не враховує прибутко-

вість проекту за межами строку окупності. Крім того, метод не годиться для оцінки проектів, пов'язаних із принципово новими продуктами. Точність розрахунків за таким методом більшою мірою залежить від частоти розбивки терміну життя проекту на інтервали планування. Ризик також оцінюється досить грубо.

Основний недолік показника строку окупності як міри ефективності ризикових інвестицій полягає в тому, що він не враховує весь період функціонування інвестицій і, отже, на нього не впливає вся та віддача, що лежить за його межами.

Відповідно, якщо строк окупності проекту більше, ніж прийняте обмеження, то він виключається зі списку можливих інвестиційних проектів.

Проста норма прибутку показує, яка частина інвестиційних витрат відшкодовується у вигляді прибутку протягом одного інтервалу планування. Порівнюючи розраховану величину норми прибутку з мінімальним або середнім рівнем прибутковості, інвестор може прийти до висновку про доцільність подальшого аналізу даного інвестиційного проекту.

$$\text{Simple rate of return} = \frac{\text{Чистий прибуток}}{\text{Інвестиційні витрати}}$$

Переваги даного методу, як і першого, включають простоту розрахунків. Крім того, оцінюється прибутковість проекту. Однак норма прибутку має істотні недоліки і також є досить грубим методом для механізму ризикового інвестування – не враховується цінність майбутніх надходжень (як і у першому випадку), існує більша залежність від обраної величини чистого прибутку, розрахована норма прибутку відіграє роль середньої за весь період.

Розглянемо тепер дисконтовані критерії.

У світовій практиці в цей час найбільше поширені наступні дисконтовані критерії [2, 4, 6, 7, 8]:

1. Чиста поточна вартість (*net present value*) *NPV*
2. Індекс прибутковості (*profitability index*) *PI*
3. Відношення вигід до витрат (*benefit/cost ratio*) *B/C ratio*
4. Внутрішня норма прибутковості або прибутковість проекту (*internal rate of return*) *IRR*
5. Період окупності (*payback period*) *PB*

Чиста поточна вартість. Інвестору варто віддавати перевагу тільки тим проектам, для яких NPV має позитивне значення. Негативне ж значення свідчить про неефективність використання коштів: норма прибутковості менше необхідної.

З наведеного вище виразу ясно, що абсолютна величина чистого наведеного доходу залежить від двох видів параметрів. Перший характеризує інвестиційний процес об'єктивно і визначається виробничим процесом. До другого виду варто віднести ставку дисконтування. В силу цього різні по тривалості періодів варіанти можуть виявитися практично рівноцінними по кінцевому економічному ефекту. У той же час ясно, що при всіх інших рівних умовах проект із більше тривалим періодом надходжень доходів переважніше. У зв'язку з необхідністю урахування цього фактору у фінансовій літературі обговорюються деякі додаткові показники, які базуються на різних підходах до двох частин потоку надходжень – у межах строку окупності та за цими межами. Ті надходження, які охоплюються строком окупності, розглядаються як покриття інвестицій, інші надходження вважаються чистим доходом і на них дисконтування не поширюється. Важко знайти які-небудь економічні обґрунтування для такого трактування. У наявності лише прагнення підсилити важливість другої частини потоку платежів. З таким же успіхом, імовірно, посилення другої частини можна було б досягти і іншим шляхом, наприклад, множачи на який-небудь коефіцієнт і т.д. Подальша модифікація іде по лінії ще більшого внесення в методики розрахунку суб'єктивних елементів.

Одним з основних факторів, що визначають величину чистої поточної вартості проекту, безумовно, є масштаб діяльності, що проявляється в «фізичних» об'ємах інвестицій, виробництва або продажів. Звідси впливає природне обмеження на застосування даного методу для зіставлення проектів, що розрізняються по цій NPV характеристиці: більше значення не завжди буде відповідати більше ефективному варіанту капіталовкладень.

Індекс прибутковості (*profitability index* PI) показує відносну прибутковість проекту, або дисконтовану вартість грошових надходжень від проекту розраховуючи на одиницю вкладень.

Критерій прийняття проекту збігається із критерієм, заснованим на NPV , ($PI > 0$), однак, на відміну від NPV , PI показує ефективність вкладень.

Проекти із більшим значенням індексу прибутковості є до того ж більш стійкими.

Однак, дуже великі значення індексу прибутковості не завжди відповідають високому значенню NPV і навпаки. Справа в тому, що проекти, які мають високу чисту поточну вартість не обов'язково ефективні, а виходить, мають досить невеликий індекс прибутковості.

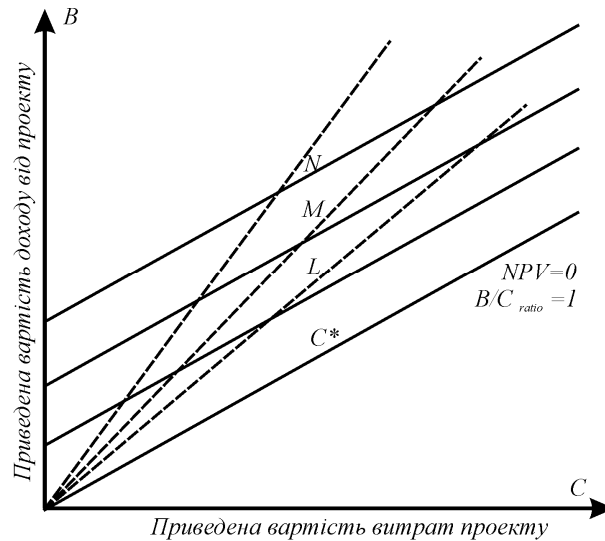


Рис. 1 – Вибір проекту при бюджетному обмеженні

Відношення вигоди/витрати або прибутку/витрати (Benefits to Costs Ratio) є часткою від розподілу дисконтованого потоку вигід на дисконтований потік витрат.

Цей показник звичайно використовується для демонстрації того, наскільки можливе збільшення витрат без перетворення проекту в економічно неприєвнливе підприємство.

Наприклад якщо значення даного показника дорівнює 1.05, то воно означає, що при збільшенні витрат на 6% значення індексу прибутковості впаде нижче точки самооплатності, що дорівнює 1.00.

При виборі критерію інвестори бажають бути впевненими в тому, що він дасть точну оцінку проекту і правильно ранжує альтернативи. У багатьох випадках NPV і B/C ratio однаково вибирають кращий із двох проектів. Однак у деяких ситуаціях при виборі однією з декількох альтернатив дані методи дають суперечливі результати. На графіку, по осях відкладаються наведені вартості витрат і доходів знайдемо точки, що відповідають проектам з рівними значеннями NPV і B/C ratio. Якщо оцінюються проекти в умовах строгого бюджетного

обмеження $C = C^*$, то не виникає ніяких проблем. Границі ефективності збігаються для обох критеріїв ($NPV = 0 \Leftrightarrow B/C \text{ ratio} = 1$). Проекти лежачі вище на вертикальній лінії мають більшу прибутковість; M переважає L і уступає N .

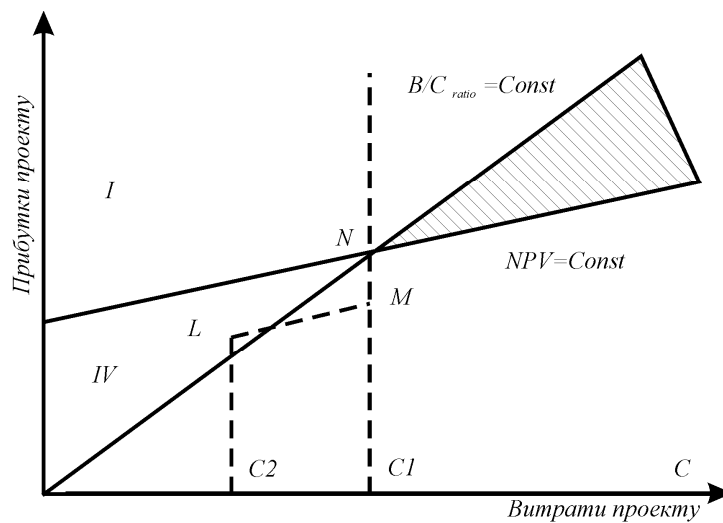


Рис. 2 – Протиріччя NPV й B/C ratio

Якщо ж рівняються проекти з різними витратами, виникають протиріччя між упорядкуваннями за різними критеріями. Так, по відношенню доходу/витрати $L > N > M$. Однак NPV проектів L і M рівні, а в проекті N навіть вище, тобто $N > M = N$. Такий парадокс змушує задуматися над вибором критеріїв для ранжирування.

Очевидно, що вибір ставки дисконтування при підрахунку NPV, B/C ratio й PI значно впливає на підсумковий результат розрахунку, а, отже, і на його інтерпретацію. Загальноприйнято, що величина ставки дисконтування залежить від темпу інфляції, мінімальної реальної норми прибутку, що встановилася норми доходу в економіці й ступені інвестиційного ризику [4, 8].

Внутрішня норма рентабельності (Internal Rate of Return). Дуже цікавим є значення процентної ставки r^* , при якому $NPV = 0$. У цій точці дисконтований потік витрат дорівнює дисконтованому потоку вигід. Вона має конкретний економічний зміст дисконтованої «точки беззбитковості» і називається внутрішньою нормою рентабельності, або, скорочено, IRR. Цей критерій дозволяє інвестору даного проекту оцінити доцільність вкладення коштів. Якщо банківська дисконтна ставка більше IRR, те, поклавши гроші в банк, інвестор зможе одержати більшу вигоду. Якщо капіталовкладення здійснюються тільки за рахунок притягнутих коштів, причому кредит отриманий по ставці i , то різниця

$(r^* - i)$ показує ефект інвестиційної (підприємницької) діяльності. При $r^* = i$ доход тільки окупає інвестиції (інвестиції безприбуткові), при $r^* < i$ інвестиції збиткові.

Ще один варіант інтерпретації складається в трактуванні внутрішньої норми прибутку як граничного рівня прибутковості (окупності) інвестицій, що може бути критерієм доцільності додаткових капіталовкладень у проект.

За рубежом часто розрахунок IRR застосовують як перший крок кількісного аналізу капіталовкладень. Для подальшого аналізу відбирають ті інвестиційні проекти, IRR яких оцінюється величиною не нижче 10 – 20%.

Внутрішня ставка доходу від проектів, прийнятих для фінансування, варіюється залежно від галузі економіки й від того, є проект приватним або державним підприємством. Значення IRR так само може трактуватися як нижній гарантований рівень прибутковості інвестиційного проекту. Таким чином, якщо IRR перевищує середню вартість капіталу (наприклад, ставку по довгострокових банківських активах) у даній галузі й з урахуванням інвестиційного ризику даного проекту, то проект можна вважати привабливим.

З іншого боку, внутрішня норма рентабельності визначає максимальну ставку плати за приваблювані джерела фінансування проекту, при якій останній залишається беззбитковим. При оцінці ефективності загальних інвестиційних витрат, наприклад, це може бути максимальна ставка по кредитах.

І, нарешті, внутрішню норму прибутку іноді розглядають як граничний рівень прибутковості інвестицій, що може бути критерієм доцільності додаткових вкладень у проект.

До достоїнств цього критерію можна віднести об'єктивність, незалежність від абсолютного розміру інвестицій, оцінку відносної прибутковості проекту, інформативність. Крім того, він легко може бути пристосований для порівняння проектів з різними рівнями ризику: проекти з більшим рівнем ризику повинні мати більшу внутрішню норму прибутковості. Однак у нього є й недоліки: складність розрахунків «вручну» і можлива об'єктивність вибору нормативної прибутковості, більша залежність від точності оцінки майбутніх грошових потоків.

Критерії NPV , IRR і PI , найбільше часто застосовувані в інвестиційному аналізі, є фактично різними версіями однієї і тієї ж концепції, і тому їхні ре-

зультати пов'язані один з одним. Таким чином, як правило виконуються наступних співвідношень для одного проекту:

Якщо $NPV > 0$, то $PI > 1$ й $IRR > r$

Якщо $NPV < 0$, то $PI < 1$ й $IRR < r$

Якщо $NPV = 0$, то $PI = 1$ й $IRR = r$

де r – необхідна норма прибутковості (альтернативна вартість капіталу).

При роботі з зазначеними критеріями в аналітиків іноді виникають деякі проблеми, рішення яких лежить поза інструментарієм розрахунків.

Наприклад,

а) для обчислення NPV і PI необхідно заздалегідь визначити величину процентної ставки;

б) деякі види грошових потоків можуть мати вигляд, зображуваний наступним рисунком, тобто кілька значень IRR у ході проектного циклу (причини цього явища можуть критися в процесах реінвестування), що ускладнює порівняння r_1^* , r_2^* , r_3^* і т.д. з банківською дисконтною ставкою;

в) у процесі розрахунків NPV для альтернативних проектів необхідно дисконтувати строго до тому самому моменту часу.

Порівняння проектів з метою прийняття правильних інвестиційних рішень є самою складною проблемою в плануванні розвитку підприємства. Хоча досить часто розглянуті критерії оцінки ефективності інвестиційних проектів дають подібне ранжирування проектів по ступені привабливості, проте, упорядкування за різними критеріями, а, що взаємно виключають проектами.

Наприклад, якщо графіки NPV двох проектів мають одну точку перетинання; NPV для проекту першого при нульовій ставці дисконтування більш, ніж NPV для другого проекту, а значення IRR буде протилежним для другого проекту більше. За таких умов буде мати місце конфлікт між NPV і IRR , якщо витрати фірми на капітал менше, ніж та ставка дисконтування, при якій графіки NPV перетинаються (перетинання Фішера). При цих же умовах може мати місце конфлікт між NPV і PI , тільки якщо існує невідповідність об'ємів грошових відтоків у проектах і буде мати місце конфлікт між PI й IRR , тільки якщо ранжирування по NPV і PI збігаються. Загалом кажучи, може існувати і більше одного перетинання Фішера.

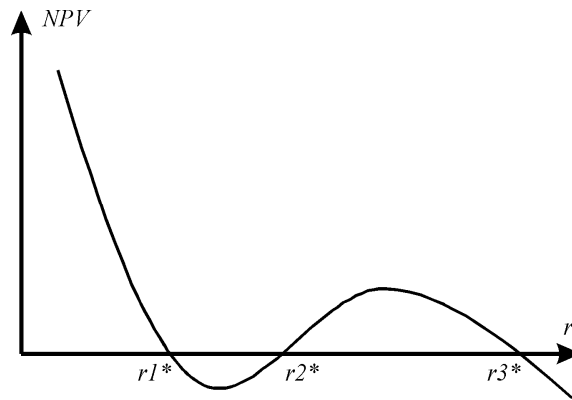


Рис. 3 – Грошові потоки, що генеруються об'єктом ризикового інвестування

Таким чином, показник IRR не дає можливості правильно ранжувати проекти. Адже якщо метою інвестора буде максимізація норми прибутковості, то інвестору доведеться обмежитися лише першою одиницею інвестицій (згадаємо убутну граничну продуктивність). Багато фахівців із проектного аналізу віддають перевагу критерію чистої наведеної вартості через його простоту, однозначності і надаваної їм можливості вибору оптимального проекту з ряду варіантів. Для використання цього показника потрібно, щоб фахівці із проектного аналізу підготували інформацію про альтернативну вартість капіталу, тобто обумовили норму дисконту. Останнє можливо лише за умови нормально функціонуючого ринку капіталу і чіткого уявлення про існуючі альтернативні можливості. У вітчизняних умовах число невідкладних капіталовкладень перевищує наявні фонди, крім того, недостатньо розвинений ринок капіталу. У таких умовах фахівці із проектного аналізу можуть віддати перевагу внутрішній ставці доходу як показнику достоїнства проекту, тому що цей показник легко зіставимо із процентними ставками на внутрішні або міжнародні позики для фінансування інвестицій у проект. У практиці Світового банку внутрішня ставка доходу використовується як основний показник при передачі на затвердження матеріалів про надання позик під проекти, тому що внутрішня ставка доходу дозволяє не проводити детального порівняння альтернативної вартості капіталу в різних країнах-членах Світового банку і уникнути труднощів, пов'язаних з виявленням світової альтернативної вартості капіталу.

Крім того, існує ще кілька принципових недоліків у класичній методології оцінки ефективності інвестиційних вкладень із погляду ризикового капіталу.

Основні типи невідповідності проектів і виникаючих при цьому розбіжностей наступні.

I. Невідповідність об'ємів грошових відтоків

Менеджерам часто доводиться аналізувати і порівнювати взаємовиключні проекти, що вимагають різних об'ємів продисконтованих грошових відтоків (наприклад, первісних інвестицій). Основною причиною цих конфліктів є те, що *NPV* вимірює абсолютну величину перевищення продисконтованих грошових надходжень над продисконтованими грошовими відтоками (що сприяє великим інвестиціям), у той час як *PI* вимірює відносну прибутковість продисконтованих грошових відтоків, а *IRR* – норму прибутковості первісних інвестицій або ставку дисконтування, що зрівнює продисконтовані грошові надходження і продисконтовані грошові відтоки.

II. Невідповідність у часі грошових надходжень.

Критерій *IRR* віддає перевагу проектам, що створюють великі грошові надходження в перших роках функціонування (тобто такі грошові надходження значно збільшують внутрішню норму прибутковості в чинність припущення про те, що вони можуть бути реінвестовані по цій високій ставці). Навпроти, критерій *NPV* припускає, що ставка реінвестицій не так велика (дорівнює витратам фірми на капітал) і, отже, не розглядає значні грошові надходження наприкінці функціонування проекту (а не на початку) як недолік. Тому, якщо реально грошові надходження можуть бути реінвестовані по ставці, що перевищує витрати на капітал, то критерій *NPV* недооцінює прибутковість інвестицій, а якщо ставка реінвестицій менше внутрішньої норми прибутковості, то критерій *IRR* переоцінює щирі норму прибутковості проекту.

Методи аналізу вигід і витрат, розглянуті вище, застосовуються до більшості проектів, у яких можна оцінити вигоди і витрати. Однак, існує ряд проектів, що не дозволяють виміряти вигоди. В останніх випадках аналіз ефективності витрат – єдиний спосіб оцінити варіанти проекту.

Аналіз ефективності витрат застосовується для вибору з ряду варіантів найменш дорогого проекту, що забезпечує виконання поставленого завдання. Для визначення цінності проекту недостатньо встановити витрати на його здійснення і вишукати джерело фінансування. Перед ухваленням рішення про здійснення проекту необхідно оцінити всі аспекти проекту протягом усього періоду

його існування. Оцінка витрат на проекти і позитивні результати проекту протягом усього періоду їхньої діяльності, що часто йменується калькуляцією витрат і доходів за термін служби, складає основу проектного аналізу. У принципі, створення моделі оцінки позитивних результатів досить нескладно. Потік витрат на проект дорівнює сумі продуктів за кожний рік існування проекту, потрібних для проекту ресурсів, які закупаються або є в наявності для випуску продукції, і витрат на їхнє придбання. Витрати на експлуатацію, технічне обслуговування й поточний ремонт відображають вартість матеріалів, робочої чинності і послуг, необхідних для випуску продукції проекту і підтримку основних фондів проекту в хорошому робочому стані. Вигоди оцінюються як приріст продукції проекту, помножений на ціну, що споживач або користувачі платять або погодяться платити за продукцію проекту.

$$\text{Вигоди} = \text{Приріст} \cdot \text{Ціна за любой рік об'єму продукції}$$

$$\text{Витрати} = \text{Приріст} \cdot \text{Вартість за любой рік об'єму продукції}$$

Підбиваючи підсумок усьому вище сказаному, слід зазначити, що з погляду ризикового інвестування дана методологія практично не застосовна ні для потенційного інвестора, ні для об'єкта інвестування.

Потенційний об'єкт інвестування не має альтернативних варіантів. Є тільки одна в певному змісті унікальна ідея, що він бажає реалізувати і саме з нею він звертається до потенційного інвестора в пошуках фінансових ресурсів. При цьому нагадаємо, що механізм ризикового інвестування припускає надання фінансових ресурсів не на умовах терміновості, платності, зворотності, на умовах рівноправної участі. Це в корені міняє систему взаємин у зв'язуванні інвестор – об'єкт. Саме тому мало застосовні класичні принципи оцінки інвестиційного проекту в умовах ризику.

Список літератури: 1 *Бориц Л.М.* Інвестування: теорія і практика: Навчальний посібник – К.: Знання, 2005.- С. 40-60. 2 *Виленский П.Л., Лившиц В.Н., Смоляк С.А.* Оценка эффективности инвестиционных проектов. Теория и практика. Учебное пособие – 2-е изд. перераб. и доп.- М.: Дело, 2002.- 888 с. 3 *Ковалев В.В.* Методы оценки инвестиционных проектов.- М.: Финансы и статистика, 2002.- 300 с. 4 *Матвійчик А.В.* Аналіз і управління економічним ризиком: Навчальний посібник.-К.: Центр навчальної літератури, 2005. 5 *Румянцева Г.І.* Методологічні підходи до оцінки ефективності інвестиційних проектів в умовах спеціального режиму інвестиційної діяльності// Актуальні проблеми економіки.- 2006.- №9. С.15-23. 6 *Вернер Беренс, Питер М. Хавранек.* Руководство по оценке эффективности инвестиций. М.: АОЗТ Интерэксперт, 1995. –527с. 7 *Липсиц И.В., Коссов В.В.* Инвестиционный проект. М.:БЕК, 1996. – 291с. 8 *Уткин Э.А.* Риск-менеджмент. – М.: Издательство ЭКМОС, 1998. – 288 с.

Надійшла до редколегії 12.11.2011

А.В. ІВАНЧЕНКО, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків

СУТНІСТЬ ТА ЗМІСТ КОНКУРЕНТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

В статті розглянуто сутність та зміст конкурентного потенціалу підприємства. Визначено основні характеристики та особливості формування конкурентного потенціалу підприємства.

В статье рассмотрены сущность и содержание конкурентного потенциала предприятия. Определены основные характеристики и особенности формирования конкурентного потенциала предприятия.

The nature and content of the competitive potential of the enterprise are described in the article. The basic characteristics and features of formation of the competitive potential of the enterprise defined.

Сучасна глобалізація та транснаціоналізація світової економіки, яка супроводжується інтенсифікацією процесів концентрації капіталу компаній, сприяла формуванню висококонкурентного ринку. Умови випуску конкурентоспроможної продукції для більшості українських виробників на сучасному етапі неможливі через низький технічний рівень виробництва та відсутність коштів на фінансування інноваційних проектів тощо. Саме через це актуальності набувають питання визначення особливостей конкуренції в умовах економіки України.

Проблемам дослідження конкурентних відносин в ринковій економіці присвячені праці зарубіжних та вітчизняних вчених, а саме: Ансоффа І., Кірцнера І., Портера М., Робінсон Дж., Чемберліна Е., Азоєва Г., Рубіна Ю., Фатхутдінова Р. Іванова Ю., Кваснюка Б., Піддубного І. та ін. Однак, незважаючи на велику кількість наукових праць та значні досягнення в області теоретичних досліджень питань конкуренції, низка завдань методичного забезпечення формування та розвитку конкурентного потенціалу вітчизняних підприємств розроблена не досить повно, вимагає уточнення та доопрацювання в умовах структурних змін сучасної економіки України. Отже, для розробки методичних рекомендацій стосовно підвищення конкурентного потенціалу суб'єктів господарювання необхідно, в першу чергу, чітко визначитися з поняттям конкурентного потенціалу підприємства, що є метою даної статті.

Потенціал підприємства є характеристикою його динамічного стану, обумовленого цілями його функціонування та розвитку. Поняття «потенціал» походить від латинського слова «*potentia*», тобто можливість, сила, яка може про-

явитись при відомих обставинах. Тому потенціал – поняття, яке має на увазі як діалектичну єдність можливостей, так і процеси їх реалізації, тобто наявність необхідності та створення умов для їх реалізації. Процес реалізації залежить від об'єктивних факторів – можливостей, які визначаються станом об'єкту та зовнішнього середовища, і суб'єктивних – можливостей їх усвідомлювати (процесу пізнання), створювати, використовувати та розвивати. Таким чином, потенціал включає суб'єктивну (здібності) і об'єктивну (можливості) складові, а також процеси, які їх об'єднують – пізнання, реалізація, розвиток.

Конкурентний потенціал є складовою частиною економічного потенціалу країни. "Великий економічний словник" під редакцією А.Н. Азрієляна дає визначення конкурентного потенціалу, як здібності промисловості, всього суспільного виробництва даної країни в цілому виробляти необхідну кількість конкурентоспроможних товарів для внутрішнього ринку [1, с. 477]. Але це визначення не в повній мірі відображає головну суть конкурентного потенціалу – задоволення потреб споживачів. Більш повним було б визначення: конкурентний потенціал – це сукупний обсяг накопичених ресурсів країни (галузі), що можуть бути задіяні для досягнення максимально можливих обсягів задоволення попиту на цільових ринках у перспективі при їх оптимальному використанні. Таке визначення має "маркетингову" спрямованість і передбачає оцінку потенціалу з точки зору реалізації ресурсів із найбільшою вигодою для суб'єкта господарювання.

Поняття "конкурентний потенціал" характеризується не тільки абсолютним обсягом експорту, але й резервами матеріально-технічних, товарних, інтелектуальних, трудових та інших ресурсів, що можуть бути задіяні для здійснення економічних операцій при визначених умовах. Оцінка конкурентного потенціалу має відображати не стільки сукупність всіх ресурсів, скільки максимально можливий результат економічних операцій, який може бути отриманий на основі узгодженого використання цих ресурсів. Під конкурентним потенціалом підприємства слід розуміти його здатність до контролю максимально можливої для нього частки цільового ринку при визначених обмеженнях як внутрішнього, так і зовнішнього характеру. Ця "здатність" визначається ресурсами підприємства, особливостями їх використання у спрямуванні на

формування продукту та маркетингових стратегій, які забезпечують їм необхідну конкурентноздатність.

Конкурентний потенціал підприємства характеризує його функціональні можливості і визначається підсумками цілеспрямованого функціонування в певних умовах, які визначаються конкретними обставинами щодо можливостей виробництва і збуту. З одного боку – це ринок, а з другого – можливості підприємства щодо виробництва конкурентного на цьому ринку товару та його просуванню і визначають можливості підприємства, тобто його потенціал. По суті, конкурентний потенціал підприємства – це його потенціал у конкурентній боротьбі на конкретному ринку. Структура механізму формування конкурентного потенціалу підприємства представлена на рис. 1

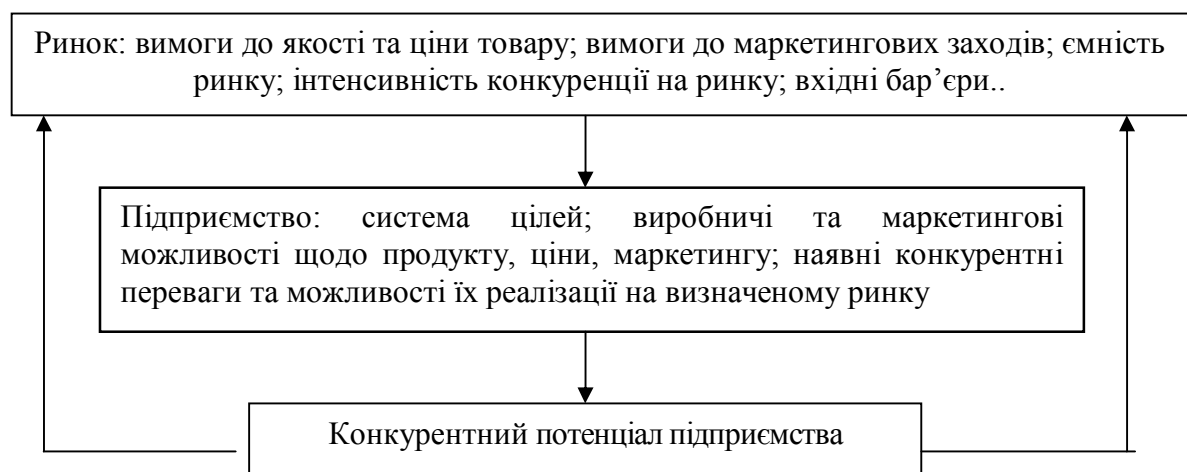


Рис. 1. – Логіка формування конкурентного потенціалу підприємства

При виході підприємства на цільові ринки, основною метою є максимізація конкурентного потенціалу. Для цього необхідно вирішення таких проблем: по-перше, мати можливість випускати відповідну продукцію; по-друге, визначити множину ринків та їх потреби; по-третє, визначити найбільш привабливі ринки; по-четверте, створити ефективну систему просування та збуту продукту на визначеному ринку. Слід зазначити, що для більшості вітчизняних підприємств завдання по підвищенню конкурентного потенціалу формується у спрощеному варіанті.

Рішення задачі вибору найбільш привабливого ринку – основа максимізації конкурентного потенціалу підприємства. Адже саме при цій умові є підстави сподіватися, що найбільш повно реалізуються технологічні та

маркетингові потенціали підприємства. Але визначити привабливість ринку можливо при умові оцінки зазначених потенційних можливостей підприємства.

У свою чергу виробничі та маркетингові потенційні можливості підприємства слід визначити відносно конкретних ринків. Тобто, певною мірою, маємо замкнене коло. Схематично задачу "конкурентний потенціал – привабливість ринку" можливо представити у наступному вигляді (рис. 2) [2].

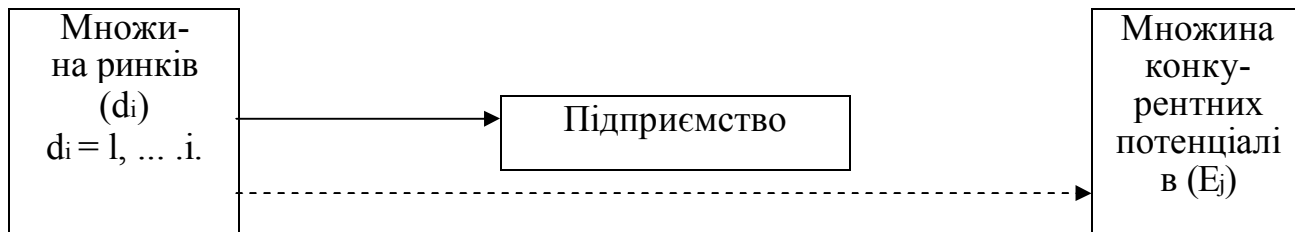


Рис. 2. – Механізм визначення "конкурентний потенціал – привабливість ринку"

Для оцінки конкурентного потенціалу необхідно зіставити показники, які характеризують ринкові умови, внутрішні потенційні можливості підприємства відносно кожного ринку, проаналізувати E_j та вибрати їх максимальне значення у порядку зменшення.

Для визначення характеристик конкурентного потенціалу підприємства у залежності від підходів до його формування в сучасній економічній літературі використовуються різні терміни: ефективний, конкурентоспроможний, стратегічний, адаптивний тощо. Головною характеристикою потенціалу підприємства є його ефективність, яка відображає:

1) здатність підприємства до виживання, збереження його як цілісної системи техніко-технологічних, економічних, організаційних, соціальних та інших елементів за рахунок як внутрішніх сил, так і додаткової "енергії" із зовнішнього середовища;

2) адаптаційну здатність підприємства до вимог релевантного середовища у ринково-продуктовому, технологічному, просторово-часовому та інших вимірах;

3) економічну доходність виробничого циклу;

4) конкурентну позицію підприємства на релевантному ринку – конкурентоспроможність підприємства [2].

Таким чином, конкурентний потенціал підприємства – це система ресурсів (активів) і топ-характеристик підприємства, використання яких забезпечує його функціонування на цільовому ринку. Використання такого підходу до визначення конкурентного потенціалу підприємства надає можливість розробки науково обґрунтованої методики для його оцінки, яка здійснюється задля визначення положення підприємства на галузевому ринку. Така методика повинна базуватися на використанні методів оцінки конкурентоздатності, найбільш відомими та поширеними з яких є наступні:

1) матричний метод, розроблений Бостонською консалтинговою групою, сутність якого полягає в аналізі матриці, побудованої за принципом системи координат: по горизонталі – темпи росту/скорочення кількості продаж у лінійному масштабі; по вертикалі – відносна частка товару чи послуги на ринку. Найбільш конкурентоздатними вважаються підприємства, що займають значну частку на ринку;

2) метод оцінки товару/послуг підприємства, який базується на взаємозв'язку та взаємозалежності конкурентоздатності підприємства та конкурентоспроможності продукції: конкурентоздатність виробника тим вище, чим вище конкурентоспроможність продукції. Для оцінки конкурентоспроможності товару використовують співвідношення його ціни і якості. Найбільш конкурентоспроможний товар той, що має оптимальне співвідношення цих характеристик;

3) метод теорії ефективної конкуренції, відповідно до якої найбільш конкурентоздатними є підприємства з ефективною організацією процесу управління підприємством у цілому та окремих його підрозділів. Оцінка ефективності роботи кожного з підрозділів передбачає оцінку ефективності використання ресурсів. В основі методу лежить оцінка групових показників конкурентоздатності.

Розробка методики оцінки конкурентного потенціалу підприємства на основі використання вищенаведених методів та з урахуванням таких важливих складових, як мета і можливості підприємства, напрямки діяльності й потенційна ємність ринків, умови діяльності й ризики, на погляд автора статі, є перспективним напрямком для подальших наукових досліджень в цій сфері.

Список літератури: 1. Большой экономический словарь / Под ред. А. Н. Азриэляна. – М.: Фонд «Правовая культура», 1994. – 528 с.; 2. Синько В. Конкуренция и конкурентоспособность: основные понятия // Стандарты и качество. 2000. – № 4 – С.54-59.

Надійшла до редколегії 21.11.201

УДК 330.341.1

О.В. ЗАМУЛА, асистент, НТУ «ХП», Харків

ФОРМУВАННЯ ПРОМИСЛОВИМИ ПІДПРИЄМСТВАМИ ОПТИМАЛЬНОГО МЕХАНІЗМУ РИНКОВИХ ТРАНСАКЦІЙ НА ІНФОРМАЦІЙНОМУ РИНКУ.

В статті досліджується поняття „механізм трансакції” на рівні промислового підприємства, уточнюється класифікація ринкових трансакцій та визначаються складові цього механізму. Аналізуються шляхи зниження пов’язаних зі споживанням інформаційних благ трансакційних витрат.

Ключові слова: механізм трансакції, інформаційне благо, бізнес-модель, бізнес-інжиніринг.

В статье исследуется понятие "механизм трансакции" на уровне промышленного предприятия, уточняется классификация рыночных трансакций и определяются составляющие этого механизма. Анализируются пути снижения связанных с потреблением информационных благ трансакционных расходов.

Ключевые слова: механизм трансакции, информационное благо, бизнес-модель, бизнес-инжиниринг.

In the article the notion « mechanism of transaction » on enterprise level is investigated; classification of market transactions is refined and the components of this mechanism are determined. Ways to reduce the consumption of information good related transaction costs are analyzed.

Keywords: mechanism of transaction, informative blessing, business model, business-engineering

Вступ. Механізм ринкової економіки невід’ємно пов’язаний з процесами обміну між його секторами та всередині них. Під час будь-якого обміну учасники ринку, в тому числі й промислові підприємства, отримують визначені права на об’єкти обміну та беруть на себе зобов’язання щодо інших учасників взаємовідносин, тобто здійснюють ринкові трансакції з ціллю отримання ресурсів для здійснення своєї операційної діяльності. Таким чином, у підприємств виникають трансакційні витрати та вони зазнають трансакційних втрат.

Багато науковців здійснили значний внесок в дослідження трансакційних витрат, серед них: Р.Коуз, Дж.Коммонс, Дж. Ходжсон, А. Алчіан, Д. Норд, О. Вільямсон, К. Еррору, Дж. Волліс, С. Архієреєв, Р. Капелюшников, Дж. Стиглер, П. Мілграм, Г. Клейнер та інші.

На сьогодні не існує однозначного визначення трансакції як економічної категорії та її класифікації. Найбільш поширеними визначеннями поняття трансакція (англ. transaction) є наступні:

1) економічна чи політична угода, що супроводжується взаємними поступками;

2) фінансова операція, яка полягає у переказі по банківським рахункам грошових коштів чи цінних паперів для будь-яких цілей [1].

Вперше поняття трансакції було введено в науковий обіг Дж. Коммонсом [2].

Трансакція – це не обмін товарами, а відчуження й привласнення прав власності і свобод, створених суспільством. Також Коммонс розрізняв три основних види трансакцій:

1) Трансакція угоди – служить для здійснення фактичного відчуження і привласнення права власності та свобод. При її здійсненні необхідна обопільна згода сторін, заснована на економічному інтересі кожної з них.

2) Трансакція управління – в ній ключовим є відношення управління підпорядкування, яке припускає таку взаємодію між людьми, коли право ухвалювати рішення належить тільки одній стороні. В цьому випадку відносини є асиметричними в будь-якому разі.

3) Трансакція раціонування – при ній зберігається асиметричність правового положення сторін, але місце сторони, що управляє, займає колективний орган, який виконує функцію специфікації права. До трансакцій раціонування можна віднести: складання бюджету компанії радою директорів, рішення господарського суду та ін.

Отже, трансакції можуть відбуватися як всередині підприємства так і поза його межами. Прикладами першого виду угод можуть бути взаємовідносини між керівниками і підлеглими, діяльність правління підприємства, взаємовідносини між підрозділами. В цьому випадку є значний ступінь асиметрії, але є способи її зменшення, а саме: укладання колективного договору, діяльність профсоюзу робітників, складання посадових інструкцій та бізнес-інжиніринг.

Асиметричність при укладанні другого різновиду угод, коли підприємство складає контракти з агентами свого безпосереднього зовнішнього оточення, залежить від об'єкту обміну. Вона є найменшою, коли трансакція здійснюється з приводу купівлі-продажу матеріальних об'єктів й дуже значною, коли об'єктом угоди є нематеріальне благо. В останній час дуже поширеним є контракт, який включає всі можливі елементи обміну. Це може бути встановлення

звичайного комп'ютера, де матеріальними об'єктами є операційний блок та монітор, а послуги зі встановлення операційної системи (нематеріального блага) може здійснювати як робітник компанії, так і зовнішній консультант. Прикладом більш складної подібної трансакції може виступати налагодження цілісної інформаційної системи підприємства відповідно до існуючої бізнес-моделі.

Найпоширенішим видом трансакцій раціонування можна вважати діяльність органів законодавчої, виконавчої та судової влади, коли рішення часто приймаються без участі самого підприємства та без його згоди. Легальне зменшення асиметрії в такому разі можливе, якщо в суспільстві цінується мораль та економічна далекоглядність. Тут держава виступає в ролі гаранта доступності достовірної інформації, забезпечення прав і свобод та зберігання сталої нормативної бази, підтримання позитивного іміджу країни та її інвестиційної привабливості. Якщо ж головною цінністю є власне збагачення окремих верств населення, то частина трансакційних витрат приймають форму політичного лобізму власних інтересів та корупції. В цьому випадку асиметрія та соціальне розширення лише зростають.

Крім того, ринкові трансакції промислових підприємств можна класифікувати за рядом ознак.

В залежності від повторюваності:

- одноразові;
- багаторазові неперіодичні;
- багаторазові періодичні.

В залежності від кількості учасників:

- односторонні;
- багатосторонні.

В залежності від об'єкту обміну з:

- постачальниками;
- персоналом;
- державними органами влади;
- покупцями.

Ананьїн [5] зазначає чотири основні групи параметрів, що властиві будь-якій ринковій трансакції: учасники угоди; ресурси, що використовуються в трансакції, та результати, що очікуються; права учасників на ресурси й резуль-

тати; обов'язки сторін, та виділяє дві її частини: передконтрактну та післяконтрактну.

Виходячи з попередніх зауважень та зважаючи на особливості інформаційних благ, можемо визначити, що інформаційний ринок є найбільш не передбачуваним, адже асиметрія на цьому ринку є найбільш вираженою. Тому при формуванні механізму трансакції промисловими підприємствами на інформаційному ринку потрібно враховувати дуже багато чинників.

Таблиця. Складові формування механізму трансакції промисловими підприємствами на інформаційному ринку

Стадія відтворення інформаційного блага	Проблема	Складові формування механізму трансакції
1	2	3
вихідні умови – передконтрактна фаза	пошук інформації про інформаційний продукт як майбутній ресурс у виробничій діяльності	– визначення розподілу прав власності на інформаційні ресурси між економічними агентами; – нормативна база, що регулює правові відносини у сфері інформаційно-комунікаційних технологій; – ринкова невизначеність та пов'язані із цим ризики; – рівень розвитку суспільної системи комунікацій як колективної дії; – мораль і етичні норми, що панують у суспільстві.
виробництво	встановлення ціни на інформаційні продукти та послуги	– нагромадження та утримання інтелектуального капіталу; – оцінка інформаційної праці; – формування ціни на інформаційні блага; – попит і пропозиція інформаційного блага; – особливості функціонування інформаційної економіки; – проблеми існування тіньового інформаційного виробництва.
обмін	прийняття рішення про укладання контракту	– стан захисту прав інтелектуальної власності; – ринкова структура країни; – асиметрія інформації між учасниками угоди; – інформаційна готовність та компетентність замовника чи покупця; – можливість несприятливого відбору чи неповного контракту;

Продовження таблиці

1	2	3
розподіл		– механізм самовідбору; – проблеми корупції й лобізму та ін.

виконання контра- кту– післяконтрат- на фаза	споживання блага	з боку працівників компанії: – ефективність використання інформаційних ресурсів; – моральні ризики; – відлинювання; – спротив технологічним змінам; – необхідність навчання й підвищення рівня професійної підготовки
		з боку постачальників інформаційних ресурсів: – моральні ризики – якість та дотримання умов угод
повний цикл		– інформаційна система (ІС); – ефективність функціонування ІС; – зміни в бізнес-моделі, бізнес- інжиніринг.

Безумовно, дослідження формування оптимального механізму трансакцій промислових підприємств на інформаційному ринку лежить в площині вивчення трансакційних витрат та бізнес-моделювання. Будь-якому виробничому необхідно формувати стратегічне бачення процедур ринкових трансакцій, що безпосередньо має відношення до проектування бізнес-процесів.

Цілісна бізнес-модель повинна визначати, по-перше, ключові компетенції учасників операційної діяльності, по-друге, права і обов'язки в існуючій конфігурації організаційної структури підприємства відповідно до особливостей відтворюваного блага, по-третє, політику стосунків між власниками щодо розподілу прибутку, а, по-четверте, бачення та усвідомлення постійної змінюваності внутрішніх та зовнішніх умов, необхідності адаптацій та готовності до стану постійного оновлення.

Список літератури: 1. <http://www.rusconsult.ru/glossary> 2. *Архиперев С.И.* Трансакционные издержки и неравенство в условиях рыночной трансформации. – Х.: Бизнес Информ, 2000. – 288 с. 3. *Замазій О.В.* Проблеми обліку трансакційних витрат у діяльності суб'єктів господарювання// Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2004. – № 70. – С.95-100. 4. *Капелюшников Р.* Категория трансакционных издержек. – <http://www.liberarium.ru/> 5. <http://www.intalev.ru/>.

Надійшла до редколегії 16.11.2011

УДК 330.341.1

А.С. ЗАХАРЧЕНКОВ, канд. екон. наук, доцент, НБУ «ХПИ», Харьков

ИННОВАЦИОННЫЕ ПРЕОБРАЗОВАНИЯ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ НА ОСНОВЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ САНАЦИИ

В статье рассматриваются общие аспекты проведения инновационных преобразований производственно-технологической базы промышленных предприятий на основе технологической санации.

У статті розглядаються загальні аспекти проведення інноваційних перетворень виробничо-технологічної бази промислових підприємств на основі технологічної санації

In the article consider general aspects of the innovative transformation of industrial and technological base of the industry based on technological renovation.

Известно, что инновационная деятельность является основой развития современного общества. К сожалению, большинство постсоциалистических научных, экономических и технологических школ только лишь пользуются терминологией, отвечающей данной деятельности для обсуждения вопросов, имеющих достаточно отдаленное отношение к реальным, практическим инновациям в условиях рыночной экономики.

Вместе с тем, достижение существенных результатов в развитии инновационной сферы среди широкого круга предприятий в ближайшее время представляется весьма проблематичным. На наш взгляд причиной тому служит, в первую очередь, отсутствие серьезного опыта ведения инновационной деятельности в рыночных условиях. Сказывается и новизна ряда аспектов проблемы в рамках отечественного рынка.

Для достижения успехов в проведении радикальной экономической реформы в стране и выхода ее из кризиса на основе создания конкурентной экономики особое значение приобретают вопросы глубокой перестройки проблемных предприятий с целью повышения их гибкости и эффективности, и, в конечном итоге, - конкурентоспособности. Главным при решении этой важнейшей задачи является выявление методов и механизмов, обеспечивающих общую эффективность проводимых преобразований.

Основные цели и побудительные мотивы совершенствования производительных сил в экономическом пространстве страны –максимизация национального дохода, расширение хозяйственной экспансии, активов и оборотов предприятий и корпораций, рост эффективности воспроизводственного процесса предполагают необходимость формирования четкой и гибкой инновационной политики в отношении прежде всего машиностроительных производств, а также проведения активной технологической санации их производственной базы. Формы реализации этой политики могут быть различны, но в наиболее обобщенном виде они могут быть определены как органичное сочетание организационной и финансовой реструктуризации с проведением технологических преобразований производственной основы предприятий.

Это особенно важно и потому, что развитие современного машиностроения претерпевает фундаментальные изменения, которые основываются на научном решении вопросов, связанных с изготовлением сложной техники путем комплексной автоматизации и интеграции всех производственных процессов и систем управления производством. Для этого, естественно, необходима выработка новых знаний, использование новых подходов, находящихся на стыке научных направлений, эффективная математическая база моделирования производственных систем и технологий [1].

В настоящее время возникло острое противоречие между существующей все еще организацией постплановой экономики и глубокими структурными сдвигами, начавшимися в современном способе производства под влиянием рыночной реформы, объективно возрастающей демократизации общества и превращения регионов и хозяйственных образований в активных субъектов собственности. Быстрые и качественные позитивные изменения в науке, технологии и экономике предполагают, с одной стороны, более гибкий характер организационных (включая инновационно-финансовые) структур с высокой адаптивностью к меняющимся условиям, с другой - многообразие форм, обеспечивающих эффективное развитие и сочетание мелких, средних и крупных звеньев общественного производства в рамках единого национального и межрегионального экономического производства. Существующие организационные формы и экономические (финансовые) отношения не соответствуют начавшимся переменам в структуре производительных сил. До сих пор, например, еще не найдена оптимальная соразмерность между централизмом и самостоятельностью регионов, не определены права и обязанности владельцев предприятий, руководителей отраслей, не установлена степень их ответственности за результаты проводимой социально-экономической и инновационно-финансовой политики, в частности, за конкурентность экономики.

Как известно рыночная среда характеризуется, прежде всего, постоянно изменяющимся спросом и предложениями. Чтобы выжить в конкурентной среде необходимо сосредоточить основные усилия на разработку, создание и формирование такой производственной базы, которая в максимальной степени соответствовала бы вызовам рынка. Важным фактором при этом является сокращение дли-

тельности производственного цикла, экономия трудовых ресурсов, необходимость постоянного обновления продукции при снижении ее себестоимости.

Естественно, что удовлетворить эти требования может только эффективная и гибкая производственно-экономическая система, позволяющая в кратчайшие сроки и с минимальными издержками перестраиваться с выпуска одного вида продукции на другой.

Динамические свойства производственно-экономических систем, порядок смены состояний которых не задан единственным образом, характеризуют их высокую адаптацию к внешним воздействиям. При определенных условиях к числу адаптивных могут быть отнесены любые предприятия. Такие предприятия работают по принципу гибких производственных систем (ГПС), решают в рыночных условиях сложные многокритериальные задачи достижения необходимых конкурентных технико-экономических показателей, в изменяющихся ситуациях, обусловленных воздействием различным непредвиденных факторов, присущих жесткой конкуренции на современном рынке товаров и услуг.

Понятие эффективной, гибкой производственно-экономической системы можно сформулировать как возможность предприятия переходить на выпуск новой продукции в любой последовательности без дополнительных капитальных вложений и без существенного увеличения оборотных средств.

В абсолютном понимании этого определения построение такой системы на основе инновационных преобразований производственной базы предприятия пока что не является возможным для подавляющего числа проблемных предприятий, хотя именно гибкое производство дает возможность максимально адаптироваться к изменениям рыночной среды.

Проводимые в рамках автоматизации всего производственного процесса инновационные преобразования, основанные на использовании отдельных гибких производственных модулей, работающих в автоматическом режиме, в принципе позволяют существенно продвинуться в решении этой задачи на реинжиниринговой основе. Однако общий подход к оценке эффективности гибких автоматизированных комплексов с точки зрения включения их в портфель инновационных преобразований заключается прежде всего в понимании того, что гибкие производственные системы занимают промежуточное положение

между высокопроизводительными, но не гибкими автоматическими линиями массового производства и относительно малопроизводительными станками с ЧПУ, которые характеризуются высокой гибкостью. Кроме того, для того чтобы ГПС и другие средства автоматизации себя оправдали, необходимы серьезные изменения во всех элементах организации и управления производством, поскольку гибкие производственные системы являются по-настоящему гибкими лишь для строго определенного семейства изделий или продуктов. Это становится особенно очевидным, если проанализировать процесс обработки материалов.

Именно поэтому комплексная автоматизация мелко- и среднесерийного производства на основе технологического реинжиниринга является проблемой затрагивающей интересы значительного большинства машиностроительных и металлообрабатывающих предприятий, поскольку около 75% механически обрабатываемых деталей выпускается сериями менее 50 шт.

В принципе для решения этой проблемы в рамках проводимых инновационных преобразований на основе реинжинирингового подхода могут быть созданы технологические системы с разными структурами, разными технико-экономическими характеристиками, т.е. возможна многовариантность построения производственно-технологической основы предприятия.

Следует заметить, что уже к концу XX-столетия во многих промышленно развитых странах (США, Япония, Великобритания, Германия, Швеция и др.) создавались проекты и в ряде стран функционировали гибкие автоматизированные заводы (например, в Японии были построены гибкие заводы-автоматы по выпуску керамических двигателей внешнего сгорания (двигатели Стирлинга)).

Такие заводы-автоматы предусматривались Национальными программами промышленного развития. Более того, работы в этом направлении осуществляются в развитых странах не только в рамках указанных программ, но и отдельными фирмами.

Организационно-экономические особенности формирования идеологии гибкого автоматизированного производства при проведении инновационных преобразований в любом случае должны отражать особенности и специфику самого предприятия.

Вполне очевидно, что для достижения необходимой эффективности, предприятия должны иметь современную технологическую базу, что для подавляющего числа отечественных предприятий пока еще совершенно недостаточно. (В целях корректности следует сразу же оговориться, что здесь и в дальнейшем речь пойдет о предприятиях машиностроительных отраслей, как наиболее влияющих на общее развитие экономики страны). К сожалению, большинство из этих предприятий являются достаточно проблемными с точки зрения рыночной конкуренции и задачу превращения их производственной базы в высокотехнологическую возможно решить только на основе инновационного преобразования всего производства.

Под «инновациями» в технической и экономической литературе, а также практике понимаются различного вида новшества (технические, технологические, организационные и т.п.) используемые для развития общества, его экономической и материально-технической базы, удовлетворения его возрастающих потребностей самого различного характера, поскольку до поступления на рынок новшества являются «вещью в себе». Некоторые авторы разработку научных основ новой технологии, разработку технологических линий, устройств, оборудования часто относят к самой инновации, более того, считают часто одним из основных видов работ в структуре инновационной деятельности. В рыночной экономике разработка основ технологий и соответствующего оборудования рассматривается лишь как вид научно-технологической деятельности, которая предваряет инновации.

Инновации возникают в результате инновационной деятельности как в сфере НИОКР (научно-техническая деятельность), так и в повседневной производственной или предпринимательской деятельности.

В принципе, инновационная деятельность подразумевает целый комплекс научных, технологических, организационных, финансовых и коммерческих мероприятий, приводящих в своей совокупности к инновации. В любой из областей инновационной деятельности могут возникать новшества, однако лишь часть из них после целого ряда преобразований становится инновациями.

Существо инноваций можно выразить как процесс трансформации идеи в новый или усовершенствованный технологический процесс, продукт или услугу, используемые в дальнейшем для практических целей.

В экономической литературе широко распространены два теоретических положения возникновения инноваций: 1) гипотеза «спроса на технологию», 2) теория «индуцированных нововведений» [1] и само понятие «инновация» не имеет однозначно используемого устойчивого определения

В данной публикации под инновациями будут пониматься и рассматриваться только технологические инновации, используемые для инновационного преобразования основного производства проблемного предприятия в рамках решения общей проблемы его оздоровления.

По-существу, речь идет о санации предприятия. В широком понимании этого термина под ней понимают систему мероприятий, среди которых финансовые, производственно-технические, технологические, организационные, правовые и социально-экономические, задача которых состоит в восстановлении:

- а) платежеспособности и ликвидности;
- б) прибыльности;
- в) конкурентоспособности предприятия.

Это, формальная сторона оздоровления предприятия относится к общему понятию финансовой санации. Вопросы же реконструкции и технологического обновления производства, улучшения системы управления и совершенствования организационной структуры правильнее отнести к понятию «технологическая санация», поскольку в основе любой организационной и производственной деятельности лежат технологические решения, т.е., конкретные технологии организационного и технического характера.

Инновационные технологические преобразования непосредственно промышленного производства представляет собой конечный результат инновационной деятельности, получивший воплощение в виде принципиально нового или существенно усовершенствованного технологического процесса, используемого в производственной деятельности проблемного предприятия для выпуска нового или усовершенствованного продукта или услуги, пользующихся спросом на рынке и обеспечивающих конкурентоспособность предприятия.

Характеристиками технологического инновационного преобразования являются цель и принимаемая стратегия ее достижения, которые существенно влияют на сущность и глубину проводимой технологической санации.

Под термином «технологической санация» предприятия в данной публикации понимается преобразование на принципиально новой технологической основе производственно-технической базы и соответствующих организационно-производственных отношений. Например, замена универсального и агрегатного станочного оборудования на гибкие производственные системы (ГПС) или гибкие производственные линии (ГПЛ). Технологическую санацию производственно-технической базы предприятия не следует понимать только как модернизацию оборудования, хотя частично, как таковая, она может иметь место. Целью технологической санации является радикальная перестройка производства для обеспечения конкурентоспособности предприятия, высокого качества выпускаемой продукции, расширения её ассортимента (линейного ряда) и снижения себестоимости на основе существенного повышения производительности труда. Образно говоря, если речь идет об общей санации предприятия с точки зрения его финансового оздоровления для удержания на «плаву» в рыночных условиях, то этот процесс можно сравнить с так называемым косметическим ремонтом дома или квартиры. Модернизацию или реконструкцию отдельных производственных участков и оборудования можно сравнить с мелким или средним, крайне необходимым текущим ремонтом жилья. Что касается технологической санации проблемного предприятия, то этот процесс можно сравнить с современным евроремонтом, когда наряду с наведением организационного порядка, производственной дисциплины и совершенствованием хозяйственного механизма имеет место значительные по своим масштабам преобразования его цехов, участков, служб и подразделений на принципиально иной или, во всяком случае, более современной технологической основе.

При проведении технологической санации предприятию очень важно вначале определить зоны своей компетенции, то есть в какой сфере деятельности оно опережает других. Например, компания Sony полагала, что она компетентна в миниатюризации, Boeing - в интегрированных комплексах, Philips - в видеоинформации. Аналогично, следует определить, какие области компетенции предприятия являются для него определяющими. Необходимо, прежде все-

го ответить на вопросы, что именно данное предприятие делает или собирается делать лучше других.

Помимо модернизации технологий, изменение структуры производства и структуры управления также как и инфраструктуры предприятия являются или могут быть объектами технологической санации.

Практика показывает, что модернизировать и реформировать нельзя по отдельности производство или управление, так как это единый экономический организм и любые изменения в одной его части приводят к изменениям в других звеньях, причем эти изменения должны быть согласованы. Собственно в этом и состоит комплексный, системный подход к решению проблемы технологической санации. Такое согласование и оптимизация в полном объеме и сразу в отечественных условиях, по-видимому, невозможны, однако очень важно добиваться максимальной совместимости производственных и управленческих структур в процессе инновационных преобразований.

Например, за счет внедрения новых технологий, увеличение производительности обязательно должно опираться на рост эффективности и производительности труда менеджеров, что невозможно без технологического обновления в системе управления. Практика подтвердила тезис о том, что для проведения технологического реформирования производства конечно необходимы средства, но в значительно большей степени для этого нужны люди, способные реализовать эти преобразования. Так, например, по мнению руководства российского отделения компании "Маккинзи", реальная технологическая санация предприятия происходит только тогда, когда она произошла в сознании людей. Современная ситуация такова, что невозможно создать новую систему, которая надолго будет оставаться стабильной. Другими словами, идеальный мир инновационных преобразований на основе проведения технологической санации - это не столько мир новых структур, сколько мир новых людей.

Известно, что успехи развитых стран Запада, Японии и США обеспечены инновациями, которые, конечно, следует воспринимать достаточно широко. Это не только новейшие технологии, но и создание новых подходов и методов, которые объединяются в строгую систему современного менеджмента, решающего задачи постоянной технологической санации проблемных предприятий. В этом контексте развитие информационных технологий все больше сближает

ученых, управленцев, производителей. Современный IT-менеджмент, как одна из задач технологической санации - это уже на 80 % работа программ и устройств, а не человека.

Используемые в современной экономической литературе иные термины и определения относящиеся к понятию технологической санации отличаются от сформулированного выше незначительно. Разные авторы делают акценты на классификации инновационных преобразований, видах деятельности, предопределяющих инновации и границы между ними.

Постоянные технологические инновации, концентрирующиеся пока еще преимущественно в высокотехнологичных отраслях, оказывают стимулирующее воздействие на экономический рост и занятость. Однако их реализация может приводить к сокращению спроса на первичные ресурсы, обострить структурную безработицу, вызванную технологическими факторами.

Успех проведения технологической санации на проблемных предприятиях, помимо влияния многих факторов зависит от длительности инвестиционного цикла (большая длительность характерна для базовых инновационных преобразований, меньшая - для улучшающих).

Для анализа характера процесса инновационных преобразований на основе технологической санации проблемных предприятий обычно рассматриваются некоторые области инновационной деятельности, такие как:

1. приобретение неовещественной технологии (нематериальные активы);
2. приобретение овещественной технологии (комплексы оборудования);
3. предварительная подготовка к проведению технологической санации самого производственного процесса (комплекс организационных, технических и финансовых мероприятий);
4. производственные разработки и непосредственное проведение работ по реализации инноваций в производство предприятия.

Однако, даже такое выделение областей инновационной деятельности не обладает достаточной полнотой для описания и решения ряда организационно-экономических проблем связанных с практической реализацией всех мероприятий и работ по технологической санации. Не менее важным и отдельным вопросом является выбор инструментов проведения инновационных преобразований. Кроме того, для полноты представления всех этапов превращения идеи технологической санации производства в конкурентоспособное предприятие

важно опираться на принцип построения информационно-логической модели полного жизненного цикла систем и объектов, определяющих весь комплекс проводимых для реализации этой цели работ.

В данной статье рассматривается в основном общий аспект технологической санации производственной основы предприятия, поэтому в заключение можно сделать следующие предварительные выводы:

1) Отдельные инновации представляют собой конечный результат инновационных преобразований в процессе проведения технологической санации промышленного предприятия, воплощенный в виде принципиально нового или усовершенствованного технологического процесса, продукта или услуги, пользующихся спросом.

2) Степень ориентации каждого конкретного предприятия на использование комплекса инноваций определяет тип его экономической динамики. Экстенсивный экономический рост есть функция масштаба используемых ресурсов, реализованных на неизменном составе технологий. Интенсивный экономический рост есть функция роста производительности труда, достигаемая за счет радикального изменения базовых технологий.

3) Инновационное преобразование и развитие на основе проведения технологической санации любого предприятия нарушает устойчивые производственно-технологические, организационные, кооперационные и иные виды связей между субъектами производственной деятельности, что приводит к образованию новых экономико-технологических взаимоотношений и изменению менталитета субъектов производственной кооперации, что также следует учитывать при принятии решения о проведении технологической санации производственной основы предприятия.

Список литературы: 1. *Ивин Л.Н.* Инновационная экономика: монография / Л.Н.Ивин, В.М. Куклин, А.С. Захарченков и др.: под редакцией Л.Л.Товажнянского. – Х.; ИздОво «Едена», 2010. – 716 с.

Надійшла до редколегії 25.10.2011

Р.В. КАПІНОС, канд. экон. наук, доцент, ХНПУ им. Г.С. Сковороды,
Харьков

БУДУЩЕЕ ЕДИНОГО НАЛОГА

У роботі проаналізовані характерні риси сучасної «спрощеної системи оподаткування». Виявлені витoki і наукові передумови виникнення механізму єдиного податку, проведений порівняльний аналіз позитивних і негативних сторін єдиної системи оподаткування, розглянуті перспективи єдиного податку в Україні і світі.

В работе проанализированы характерные черты современной «упрощенной системы налогообложения». Выявлены истоки и научные предпосылки возникновения механизма единого налога, проведен сравнительный анализ позитивных и негативных сторон единой системы налогообложения, рассмотрены перспективы единого налога в Украине и мире.

The personal touches of the modern «simplified system of taxation are in-process analysed». Sources and scientific pre-conditions of origin of mechanism of the united tax are exposed, the comparative analysis of positive and negative sides of the single system of taxation is conducted, the prospects of the united tax are considered in Ukraine and world.

Постановка проблемы. В условиях современной Украины и России неоднократно обсуждался вопрос о целесообразности сохранения так называемой «упрощенной системы налогообложения», при этом значительная часть экономистов и политиков выступают за её изменение вплоть до упразднения.

Анализ исследований и публикаций. Существует немалое число экономистов, отмечающих прежде всего тот факт, что единый, незначительный по сумме, налог позволяет уводить от налогообложения огромные капиталы. В частности, профессор Соколенко В.А. (ХПИ) указывает на возможность «раздробления» крупного бизнеса на ряд мелких фирм, облагаемых уже по минимальной ставке единого налога. Проблемы существования единого налога рассматривают Генри Джордж, Анделсон Р.В., Фред Харрисон, Мейсон Гэффни, Галина Титова, Толстой Л.Н. [1-4].

Цель статьи. Основной целью статьи является изучение опыта единого налога не только в Украине, но и в мире, и выявлении возможных вариантов будущего существования «упрощенной» налоговой системы.

Изложение основного материала. Примечательно, что введенный 12 лет назад в Украине, механизм единого налога был вскоре воспроизведён в российской налоговой системе, а в украинской экономике просуществовал почти без изменений на протяжении очень длительного периода. Факт заимствования экономического опыта Украины Россией уже сам по себе говорит о разумности

такого опыта, поскольку в подавляющем большинстве случаев в наших взаимоотношениях происходил обратный процесс – Украина использовала более осмысленный опыт своего развитого соседа. Неизменность упрощенной системы налогообложения при общей чехарде налоговой системы Украины показывает, что в течение долгого времени она вполне устраивала как налогоплательщиков, так и государство.

Кроме того, следует сказать, что идея единого налога впервые родилась далеко не в умах таких украинских экономистов, как Тигипко и Кужель – истоки её следует искать в учении великого, самого прославленного американского экономиста Генри Джорджа. Более 100 лет назад (1879 г.), в огромном по объему труде «Прогресс и бедность» – книге, переведённой на 25 языков, проданный тираж которой составил несколько миллионов, – Джордж детально и целостно, на основе множества примеров из истории хозяйства, доказывал необходимость перехода мировой экономики на систему *единственного* налога. [1]. Единственный налог Джорджа предполагал обложение по прогрессивной ставке всех земель государства – в размере стоимости годовой аренды земли, определяемой на свободном рынке. Введение такого налога, по убеждению Джорджа, создало бы более справедливое, не капиталистическое и не социалистическое, но религиозно настроенное, общество – “то будет Золотой Век,.. то будет Град Божий на земле» [1, с. 382].

Автором статьи в течение нескольких лет проводился систематический опрос украинских налогоплательщиков об их отношении к «упрощенной системе налогообложения». Результаты опроса представлены в таблице.

Таблица. Сравнительный анализ достоинств и недостатков системы единого и единственного налога [на основании опросов, проведённых автором]

Достоинства	Недостатки
1	2
1. Объединение множества налогов. 2. Упрощение системы уплаты налогов и оформления документов. 3. Значительное сокращение числа чиновников в налоговой администрации.	1. Множество налогов с невысокими ставками уменьшают тяжесть платежей для каждого. Единственный налог потребует очень высокой ставки.

Продолжение таблицы

1	2
4. Справедливость налогообложения: облагаются все, кто работает на земле, и больше платят те, у кого земли больше. При этом трудолюбие и талант, смекалка и инициатива никак не ущемляются и не ограничиваются высокими налогами. 5. Ограничение, вплоть до уничтожения, частной собственности на землю. Природные богатства должны принадлежать не избранным, а в равной мере каждому человеку по праву рождения. Поэтому избыточный доход, который дает использование лучших по природным качествам ресурсов, прежде всего земли, должен полностью изыматься в доход государства и расходоваться на нужды общества. Рентные платежи за использование земли и других природных ресурсов – это наиболее совершенные и справедливые налоги. 6. Цены на землю, которая будет единственным объектом по данному налогу, обычно все время растут. 7. Выход из тени большей части экономики – так как выгоднее и спокойнее для любого работающего будет заплатить один небольшой налог. 8. Упрощение прогноза о суммах налоговых платежей, которые могут быть собраны. 9. Снижение цен – для потребителей за счет отмены косвенных налогов, включаемых в цены; для производителей – за счет снижения налоговых выплат производителей, включаемых в себестоимость товара, а значит, и его цену. 10. Полное уничтожение системы взяток в налоговых инспекциях – поскольку легче будет заплатить небольшой налог, чем платить большую взятку.	2. Облагается только один объект – земля. При этом количество объектов обложения – земли – не может быть увеличено – при том что государственные выплаты населению, с ростом его численности, будут только расти. 3. Рост бедности среди населения – поскольку большинство мелких предпринимателей не смогут платить налог с земли и вынуждены будут продавать свою землю и наниматься к более крупным предпринимателям.

Идеи Генри Джорджа оказали влияние на большинство американских экономистов 19 и даже 20в., например, на такого известного, как Генри Форд, писавшего: «Нам надо облагать налогом (земли) так, как это предлагал Генри Джордж – облагать безжалостно, чтобы заставить их хозяев сделать эти земли продуктивными» [2]. Они сумели вдохновить даже такого мудреца, как Лев Толстой, написавшего несколько работ в защиту идей американского экономи-

ста, и считавшего, что хотя нигде в Европе система Джорджа не введена, «не навеки же обречены русские люди подражать Европе, но должно же наступить и для русского народа совершеннолетие, когда он (будет) думать своим умом» [4, с. 483].

Однако и Генри Джордж не являлся изначальным творцом идеи единого налога. Ещё физиократы во главе с прославленным Франсуа Кенэ высказывались за введение единого земельного налога. В глубочайшей древности, в главных книгах человечества – Торе, Библии и Коране, находим мы идею единой подати, которую обязан платить любой человек, считающий себя верующим: цедяку – у евреев, десятину – у христиан, зекят – у мусульман. Так, Коран не обязывает мусульман платить какой-либо иной налог, кроме *зекята* – но при этом сам зекят является таким же долгом для верующего, как пятикратный намаз – нельзя считать себя приверженцем ислама, если ты не отдаешь обществу единого налога. Насколько эффективной была эта система, например в христианстве, свидетельствует то обстоятельство, что самые дорогие постройки – церкви, строились преимущественно за счёт десятины (известная в Киеве «Десятинная» церковь, одно из первых каменных зданий города).

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Каким видятся ближайшие перспективы и отдалённое будущее системы единого налога в Украине, России, и в целом в мире? Автор статьи убеждён, что данную систему следует не поступательно уничтожать, а развивать и расширять. Специалист Американского института экономических исследований (США), Анделсон Р.В. пишет: «уверен, что сегодня она заслуживает применения в более широком, всеохватывающем масштабе» [2]. Для Украины и России это выражалось бы в отказе от фиксированной ставки единого налога и установлении прогрессивной ставки, причём объектом налогообложения вполне мог бы быть, как предлагал Генри Джордж и как применяется в нашей стране только в сельском хозяйстве при фиксированном сельскохозяйственном налоге, земельный участок – такую систему вполне можно было бы, просчитав экономически наиболее эффективную ставку и сделав обоснованную оценку стоимости всех земель страны, распространить и на промышленности, и на торговлю, и даже на кредитные организации.

Список литературы: 1. Генри Джордж. Прогресс и бедность. – М.: ГЕНРИ ДЖОРДЖ ФОНДЕЙШЕН, 1992. – 384 с. 2. Анделсон Р.В. Генри Джордж и реконструкция капитализма // pozdneyakov.tut.su/Seminar/art97/a010297.html 3. Фред Харрисон "Кто боится Генри Джорджа?", Мейсон Гэффни "Неоклассическая экономика: заговор против Генри Джорджа", Галина Титова "Кризис социальной мысли". – В кн.: "За кулисами становления экономических теорий. От теории – к коррупции. – СПб.: Б.&К., 2000. 4. Толстой Л.Н. Единственное возможное решение земельного вопроса. – В кн.: Путь жизни. – М.: Высшая школа, 1993. – 528 с. 5. Податковий кодекс України // Все про бухгалтерський облік. – № 1-3. – 2011. – 354 с. 6. Налоговый кодекс РФ. – М.: Омега-л, 2006. – 814 с.

Надійшла до редколегії 10.11.2011

УДК 658

А.Г. КАРНАУШЕНКО, магістрант, НТУ «ХП», Харків

ПРОБЛЕМИ ІНОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ В ГАЛУЗІ ЕНЕРГЕТИЧНОГО МАШИНОБУДУВАННЯ

Розглядається стан інноваційної діяльності підприємств в Україні, зокрема вітчизняних підприємств енергетичного машинобудування. Визначено чинники, що перешкоджають ефективній інноваційній діяльності підприємств в галузі енергетичного машинобудування, та обґрунтовано необхідність пошуку важелів активізації інноваційної діяльності даної галузі, що сприятиме поліпшенню показників діяльності підприємств галузі та підвищенню конкурентоспроможності.

Рассматривается состояние инновационной деятельности предприятий в Украине, в частности отечественных предприятий энергетического машиностроения. Определены факторы, препятствующие эффективной инновационной деятельности предприятий в области энергетического машиностроения, и обоснована необходимость поиска рычагов активизации инновационной деятельности данной отрасли, что будет способствовать улучшению показателей деятельности предприятий отрасли и повышению конкурентоспособности.

The state of innovation activities of enterprises in Ukraine, in particular domestic enterprises in the energy power machine building are considered. The factors, impeding effective innovation activities of enterprises in the energy field power machine building are determined, and the need for the search of the ways of improving innovation activities of this industry, that will favour amending activities of enterprises and the increase of competitiveness.

За умов кризи у країні стало вочевидь, що розвиток економіки країни залежить від рівня інноваційної діяльності кожного підприємства. Впровадження інновацій є головним чинником успіху підприємств в галузі енергетичного машинобудування. Розвиток енергетичного машинобудівного комплексу, збільшення його потенціалу є одним з визначальних напрямів оздоровлення національної економіки. Проте з урахуванням особливої важливості галузі для енергетики, а також за наявності різноманітних проблем у діяльності галузевих підприємств постає необхідність поглибленого пошуку та практичного використання нових шляхів інноваційного розвитку підприємств галузі енергетичного машинобудування з метою відновлення колишнього потенціалу й підвищення конкурентоспроможності.

Вичерпання чинників екстенсивного економічного розвитку обумовлює постійне посилення уваги до пошуку нових факторів прискорення економічної динаміки. Тому запровадження в Україні інноваційної моделі економічного зростання з політичної мети перетворюється на об'єктивну необхідність, альтернативою якій є занепад національної економіки, втрата економічного і національного суверенітету [1].

Сучасний стан інноваційної діяльності в Україні визначається як кризовий. Про це свідчить регресивна динаміка кількості організацій, які виконують наукові дослідження й розробки, кількості підприємств, що займалися інноваціями та підприємств, що впроваджували інновації (табл.). Внутрішні витрати на дослідження й розробки протягом останніх років в Україні та й у більшості країн Співдружності становлять менше 1% валового внутрішнього продукту (ВВП), у середньому по країнах Європейського союзу – біля 2%. Із країн ЄС цей показник найвищий у Швеції і Фінляндії. У таких країнах, як Японія й США, він дорівнює відповідно 3,5% і 2,7%. Це все є підтвердженням недостатньої інноваційної активності в Україні.

Таблиця – Інноваційна активність підприємств в Україні

Роки	Кількість організацій, які виконують наукові дослідження й розробки	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями, %	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації. %
2001	1479	16,5	14,3
2002	1477	18,0	14,6
2003	1487	15,1	11,5
2004	1505	13,7	10,0
2005	1510	11,9	8,2
2006	1452	11,2	10,0
2007	1404	14,2	11,5
2008	1378	13,0	10,8
2009	1304	12,8	10,7
2010	1303	13,8	11,5

В основному інноваційну діяльність вітчизняних підприємств стримують такі чинники, як відсутність фінансування, високі кредитні ставки, недостатність інформації про ринки збуту, слабка зацікавленість виробників у впровадженні нових розробок, а також нестача коштів для розроблення та впровадження нововведень. Основні перешкоди інноваційному розвитку на державному рівні пов'язуються також з відсутністю:

- реальних механізмів об'єднання наявних ресурсів, їх концентрації на найбільш значних та перспективних напрямках розвитку;
- механізму стимулювання приватних компаній до збільшення фінансування здійснюваних ними досліджень і розробок;
- чіткої інноваційної політики, спрямованої на вирішення конкретних економічних проблем тощо [2;3].

Головну роль у підвищенні інноваційної активності підприємств відіграє вибір і реалізація відповідної стратегії інноваційного розвитку підприємства особливо за умов економічної кризи. Формування інноваційної моделі розвитку підприємства має особливості.

По-перше, в інноваційній зоні під впливом підприємств, що займаються інноваційною діяльністю, відбуваються процеси децентралізації у великих компаніях. Унаслідок цього, великі структури стають гнучкішими у сфері інноваційного виробництва. Реорганізація великих об'єднань веде до інтеграції великого, середнього і малого бізнесу, що сприяє повнішому використанню переваг великого і дрібного виробництва для інноваційного розвитку.

По-друге, на підставі інноваційної моделі реорганізації економіки відбуваються зміни стратегії управління місцевих органів влади: створення нових робочих місць у наукомісткій сфері на базі інноваційних підприємств; підтримка підприємств, які втілюють інновації і розширюють виробництво; фінансування інноваційних витрат, пов'язаних з економічним ризиком. Як наслідок, у місцевому господарстві формується фінансово-економічний механізм ефективного функціонування інноваційних підприємств.

По-третє, інноваційне середовище приводить до появи мережі інноваційних фірм, розвитку співпраці між підприємцями всередині держави і за кордоном на ґрунті структурної перебудови виробництва [1].

Важливим є впровадження інноваційної моделі розвитку в галузі енергетичного машинобудування. Основними стратегічними напрямками розвитку вітчизняного енергомашинобудування є максимально можливе задоволення потреб енергетики за рахунок устаткування вітчизняного виробництва, тобто зведення до мінімуму обсягів імпорту [5].

Свого часу в Україні було створено значний науково-технічний і науково-виробничий потенціал з розробки та випуску основних видів енергетичного об-

ладнання. Вітчизняний енергомашинобудівний комплекс входив до п'ятірки найпотужніших виробників енергетичного обладнання у світі. Попри те, що виробничий потенціал енергомашинобудівних заводів за останні 20 років істотно знизився, вони і нині спроможні задовольнити понад 85% потреб енергетики України в обладнанні та забезпечити експортні поставки в інші країни, звичайно, за умови отримання відповідних замовлень, модернізації та реконструкції основних фондів, упровадження високих технологій, оновлення колективів підприємств висококваліфікованими кадрами [8].

Наукоємне машинобудування постійно вимагає впровадження інноваційних технологій, оновлення застарілих виробничих потужностей.

Метою цієї роботи є визначення факторів, які перешкоджають інноваційному розвитку підприємств енергомашинобудівного комплексу.

Богма О.С. [6] виокремив наступні проблеми, з якими стикається енергетичне машинобудування: значний середній знос та застарілість наявних виробничих потужностей; висока енергоємність технологій, що застосовуються; залежність від імпорту матеріалів та комплектуючих; досить обмежений внутрішній попит. Він також наголошує на тому, що пріоритетом для України є розвиток енергетичного машинобудування, що зумовлюється щоденним зростанням потреб вітчизняних та зарубіжних енергетиків в частині розширення обсягів виробництва та заміни зношеного і морально застарілого обладнання.

Підкреслимо, що наявні на сьогодні проблеми підприємств енергетичного машинобудування зумовлені кризовою ситуацією, у якій галузь опинилася після розпаду СРСР. Так, тісні господарські та збутові зв'язки були розірвані, більшість профільних вузів опинилася “по той бік” кордону. Ці факти сприяли фактичній “консервації” галузі. А це означає, що в недалекому майбутньому Україна може втратити існуючі сьогодні позиції в розробці передових технологій та у виробництві наукоємної продукції [6].

Структура галузі, що склалася, не дозволяє забезпечити єдиний технологічний ланцюг з розробки, освоєння та виготовлення обладнання для різних видів генерації енергії.

Перешкоджають розвитку підприємств галузі та негативно впливають на їх інноваційну діяльність недостатня державна підтримка вітчизняного енерге-

тичного машинобудування, законодавча нестабільність, недостатнє фінансування.

Такі фактори як, недостатність обігових коштів для придбання нового обладнання та проведення модернізації наявного обладнання, що негативно впливає на якість продукції підприємств; та недостатня завантаженість виробництва, що не дає можливості отримувати достатні обсяги прибутків, за рахунок яких фінансувати з метою розширення виробництва нові розробки призводять до того, що підприємства галузі зосередженні на вирішенні поточних проблем, та стратегічне управління та пошук нових перспектив розвитку галузі залишається на другому плані. За таких умов інноваційній діяльності на рівні підприємств не приділяється достатньої уваги.

Таким чином, фактори, що перешкоджають інноваційній діяльності підприємств галузі можна поділити на 3 групи: фактори, що пов'язані з політично-економічною ситуацією та держаною політикою; фактори, що обумовлені недосконалою структурою галузі; та фактори, пов'язані з управлінням на самих підприємствах. Для покращення інноваційного розвитку енергомашинобудівного комплексу, на наш погляд, важливо знайти шляхи вирішення проблем кожної групи цих факторів.

Для активізації інноваційної діяльності в Україні Казарєзов А.Я. і Копієвська М.М. [1] запропонували наступні заходи: розробити і впровадити механізм надання пільг інноваційно-активним підприємствам; здійснити середньострокове та довгострокове кредитування зі знижкою ставки інноваційної діяльності підприємств; звільнити від оподаткування ту частину прибутку, яка спрямовується підприємствами до інноваційних фондів.

Як зазначається в [1], формування механізму забезпечення інноваційної діяльності підприємств країни повинно здійснюватись в комплексі національної інноваційної системи створення високотехнологічних виробництв і промислового освоєння результатів науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт.

Найважливішою умовою інноваційного розвитку галузі є ідентифікація пріоритетів, які задають майбутні науково-технологічні та виробничі орієнтири, і їх послідовну реалізацію.[7] Ідентифікація інноваційних пріоритетів для галузі енергетичного машинобудування на державному рівні, створить чітку структу-

ру цілей та можливостей в галузі енергетичного машинобудування, яка полегшить прийняття управлінських рішень, виокремить перспективні напрямки розвитку інновацій в енергетичному машинобудуванні, які потребують інвестицій, що сприятиме динамічному розвитку галузі та підвищенню конкурентоспроможності.

Таким чином, у роботі наведено основні чинники, що перешкоджають інноваційній діяльності, визначено фактори, які впливають на інноваційний розвиток галузі енергетичного машинобудування. Наведено пропозиції вчених щодо активізації інноваційної діяльності. Але слід зазначити що питання пошуку шляхів покращення інноваційної діяльності галузі енергетичного машинобудування є відкритим, і потребує подальшого дослідження.

Список літератури: 1. Казарєзов А.Я., Копієвська М.М. Сучасні питання інноваційної діяльності підприємств України // Економіка. Наукові праці. – 2008 – Том 99. Випуск 86 сс. 85-90. 2. Кіктенко О.В. Формування передумов реалізації переваг інноваційної діяльності // Економіка і держава. – 2007. – № 3 – Сс. 67-70. 3. Говоруха Ж.А. Питання розвитку інноваційної діяльності підприємств України // Актуальні проблеми економіки. – 2007. – № 8 – С. 107-115. 4. Андросук Г. Зарубежный опыт стимулирования инновационной деятельности // Бизнес-информ. – 1996. – № 1. – С. 19-21. 5. Міністерство палива та енергетики України. Енергетична стратегія України на період до 2030 року та подальшу перспективу. 2003 6. Богма О.С. Визначення проблем та перспектив розвитку вітчизняних підприємств енергетичного машинобудування // <http://www.nbu.gov.ua/portal/>. 7. А.В. Дуб, С.А. Шашинов. Инновационные приоритеты в энергетическом машиностроении: опыт отраслевого Форсайта. Форсайт – №3(3) – 2007. 8. Ю.М. Мацевитий, А.К. Шидловський. Напрями розвитку електроенергетики та енергомашинобудування // Вісник НАН України – №2 – 2006

Надійшла до редколегії 19.10.2011

УДК 330.101.5

І.М. КОЛЕСНІЧЕНКО, канд. екон. наук, доцент, ХНЕУ, Харків,
К.В. КОВАЛЬОВА, студентка, ХНЕУ, Харків.

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНІ СКЛАДОВІ РОЗВИТКУ ФІНАНСОВО-КРЕДИТНОЇ СИСТЕМИ

Визначено інституціональні складові розвитку фінансово-кредитної системи. Розкрито сутність інституціонального середовища фінансового сектора. З'ясовано основні інституціональні чинники розвитку фінансово-кредитної системи.

Выявлено составляющие институциональной структуры финансово-кредитной системы. Раскрыта сущность институциональной среды финансового сектора. Определены основные институциональные факторы развития финансово-кредитной системы.

It had been identified the components of the institutional structure of the financial and credit system. It had been revealed the essence of the institutional environment of the financial sector. It had been identifies the key institutional factors of financial and credit system development.

Вступ. Сучасний стан світової фінансово-кредитної системи ставить нові завдання перед кожною державою, суспільством та, перш за все, перед науковою спільнотою. Кризова ситуація вимагає визначення шляхів її подолання та забезпечення подальшого розвитку фінансово-кредитної системи, що, у свою чергу, неможливо без нової якості управління останньою. Вирішення цих проблем, на наш погляд, пов'язане з використанням здобутків сучасної інституціональної теорії. І це не випадково. Оскільки поведінка економічних суб'єктів формується переважно інституціональним середовищем, а розвиток економічної та, зокрема, фінансово-кредитної систем значною мірою залежить від нормативно-правових та інших інституціональних складових.

Постановка завдання. Вагомий внесок у розвиток інституціональних ідей зробили М. Вебер, Т. Веблен, Дж. Бьюкенен, О. Вільямсон, Л. Девіс, Т. Еггертсон, Р. Коуз, Д. Норт, Дж. Окслі, Дж. Ходжсон та інші.

Аналізу інституціонального середовища в перехідній економіці присвячені дослідження таких закордонних учених, як А. Аслунда, В. Вольчик, М. Дерябіної, Р. Капелюшнікова, С. Кірдіної, Г. Клейнера, Я. Корнаї, Я. Кузьміна, Ю. Латова, Р. Нурєєва, А. Олейника, В. Полтеровича, В. Радаєва, А. Скоробогатова, В. Тамбовцева, А. Шастітка та інших.

Певним питанням розвитку фінансової системи та її інфраструктури присвячені праці багатьох українських учених. Серед них: О.І. Барановський, Н.М. Внукова, П.І. Гайдучий, А.С. Гальчинський, В.М. Геєць, А.О. Задоя, К.Ф. Ковальчук, В.П. Кудряшов, В.Д. Лагутін, Т.І. Лепейко, З.О. Луцишин, І.О. Лютий, І.І. Пузанов, А.П. Рум'янцев, В.М. Соболев, А.А. Ткач, Ю.М. Уманцев, А.С. Філіпенко, А.А. Чухно, В.В. Юрчишин та ін.

Аналіз джерел з теми дослідження показав, що незважаючи на велику кількість публікацій, можливості інституціонального підходу щодо проблеми управління розвитком фінансово-кредитної системи вченими-економістами використані поки що недостатньо.

Тому метою статті є визначення інституціональних складових розвитку фінансово-кредитної системи. Для досягнення поставленої мети були виконані такі завдання: розкрито сутність інституціонального середовища фінансового сектора економіки; з'ясовано основні інституціональні чинники розвитку фінансово-кредитної системи.

Результати. Інституціональні аспекти виступають ключовою ланкою концепції державного управління розвитком фінансово-кредитної системи на сучасному етапі. Особлива увага приділяється створенню та всебічному розвитку інституціональної інфраструктури та інституціонального середовища, в якому діють суб'єкти фінансово-кредитної системи.

До складових інституціонального середовища, як правило, відносять:

- неформальні – наслідувані генетично, надбані, що передаються через культуру, освіта і грамотність, дорослого населення, релігія, соціальна адаптація, населення, професійна самосвідомість, господарська етика, тривалість життя;
- політичні – якість державних інститутів, нормативно-правова база у сфері фінансового сектора, контроль над дотриманням правил, введення санкцій щодо фінансових інститутів, що не дотримуються правил, свобода ведення бізнесу, ступінь інтервенції держави у фінансовий сектор, прозорість дій уряду, право власності;
- економічні правила та норми – ефективність банківської системи, рівень розвитку технологій, податкова політика, рівень розвитку корупції, рівень зарплат і цін, торговельна і біржова політика, монетарна політика, рівень грошових потоків та іноземних інвестицій, тіньовий сектор, частка країни у глобальному притоку прямих інвестицій, частка країни у глобальному ВВП. Останні два формують саме інституціональну складову фінансового сектора.

Згідно з Коваленко Ю.М., зовнішнє інституціональне середовище фінансового сектора та фінансово-кредитної системи зокрема формують такі інституції: інституція права – регламентує правові взаємовідносини у сфері фінансового сектора; інституція фінансового ринку – регламентує взаємодії, що виникають між агентами в процесі купівлі-продажу фінансових активів; інституція податків – визначає взаємовідносини між фінансовими інститутами і державою, що виникають за потреби сплати податків і зборів; інституція суспільного вибору – регулює процес прийняття макроекономічних рішень в умовах представницької демократії; інституція освіти – розглядається у якості антикризового фактора в сучасних умовах; інституція зовнішньоекономічних відносин – регулює процеси взаємодії фінансових інститутів усередині країни зі світовою фінансовою системою.

Цілком зрозуміло, що інституціональна складова розвитку фінансово-кредитної системи невід’ємна від розвитку формальних та неформальних форм організації й регулювання взаємовідносин між економічними агентами у фінансовій сфері, які безпосередньо впливають на характер механізму функціонування та процеси розвитку фінансово-кредитної системи. За методологією Д. Норта, інституціональна структура фінансово-кредитної системи складається з:

- офіційних (формальних) правил – з одного боку, політичних, економічних, що мають законодавче підґрунтя і необхідні для обмеження певних аспектів функціонування фінансово-кредитної системи, з другого, це – контракти, які конкретизують умови угод;
- неформальних норм – звичаї і кодекси поведінки, що спрямовані на координацію повторювальних взаємодій між учасниками фінансових відносин;
- механізмів забезпечення виконання фінансових контрактів і угод – вони узаконюються офіційними правилами і, таким чином, можуть трансформувати неформальні норми [1, с. 26].

Розгляд сутності інституціонального середовища фінансового сектора економіки був би неповним, якби ми не з’ясували виконувані ним функції. Згідно з [2, с. 96], до них належать:

- регулююча – забезпечення сталого функціонування фінансового сектора економіки через розробку нормативно-правової бази, що регламентує діяльність фінансових корпорацій, встановлення вимог і обмежень щодо їх діяльності;
- контролююча – проведення перевірок фінансових корпорацій з метою дотримання вимог чинного законодавства та запобігання виникненню кризових ситуацій в їх роботі;
- регламентуюча – формування структури і ієрархії управління у фінансовій установі, делегування повноважень певним категоріям працівників і визначення орієнтирів їх діяльності;
- інформаційна – надання домогосподарствам і корпораціям не фінансового сектора доступу до інформації щодо діяльності корпорацій фінансового сектора;

- захисна – забезпечення безпеки фінансової діяльності та захист інтересів інвесторів;

- стимулююча – стимулювання ефективної взаємодії фінансового сектора з іншими секторами економіки.

Стосовно функції формальних правил інституційного середовища взагалі, то вона може зводитись до проектування фінансового сектора, розвитку його окремих складових. Виконання цієї функції можливе лише за умов визначення оптимальних напрямів та інтенсивності державного управління. Тобто, якщо будуть виконуватися такі нові функції держави:

- функція гарантування інституціонального середовища – законодавча реформа, регулювання державного апарату, самообмеження держави, становлення громадянського суспільства;

- функція стратегічної участі у фінансових операціях – виконання функцій стратегічного інвестора, формування структури фінансового сектора;

- функція корегування функціонування фінансового сектора – надання фінансової підтримки, формування і розподіл державних інвестицій, проведення фінансової політики, встановлення санкцій.

Таким чином, формальні та неформальні норми створюють економічне та політичне середовище, яке, в свою чергу, стимулює або стримує розвиток фінансово-кредитної системи.

Закони, що регулюють діяльність фінансово-кредитної системи, є складовою правової системи країни, а тому, виходять за межі фінансово-кредитної системи. Проте, зміна законів, як правило, є наслідком зміни потреб, що висувуються з боку економічних суб'єктів до функцій фінансово-кредитної системи. Натомість неформальні регламентації і правила формують суспільно визнану сталу модель поведінки економічних суб'єктів, на основі якої відбувається дотримання, або недотримання умов обміну в процесі укладання й виконання фінансових угод [3, с. 33].

Механізм забезпечення чинності фінансових угод базується на загальній фінансовій інфраструктурі, яка розвивається на інституціональній основі. Як наслідок, сукупність організаційної структури фінансово-кредитної системи, фінансово-економічної політики уряду та інституціонального середовища фінансово-кредитної системи задають умови її функціонування та має осново-

положне значення для формування і характеристики розвитку системи, а також визначення основних важелів управлінського впливу [2, с. 94].

Фінансова інфраструктура є каталізатором ринкових трансформацій та механізмом що формує траєкторію економічного, соціального, політичного та, перш за все, фінансово-економічного розвитку, визначає його темп, передбачає можливі негативні зміни та наслідки [4, с. 39]. Вона являє собою оболонку, що оточує фінансові ринки і пронизує усю систему відносин, які виникають у їх межах.

Фінансова інфраструктура визначається, як сукупність інститутів та організацій, науково-методичних і кадрових елементів, що забезпечують неперервну, прозору й надійну основу функціонування фінансового ринку в його динамічному розвитку, переміщення та розподіл потоків капіталів між секторами, суб'єктами й об'єктами ринку [5, с. 139].

Висновки. Підсумовуючи маємо визнати, що, по-перше, державна політика забезпечення розвитку фінансово-кредитної системи має бути науково обґрунтованою, цілеспрямованою та виваженою. Такий підхід, на думку автора, забезпечить визначення стратегічних цілей та напрямів розвитку для кожного рівня системи.

По-друге, основними інституційними чинниками розвитку фінансово-кредитної системи є гармонійне поєднання формальних (економічних та політичних) і неформальних норм та правил, а також створення адекватної фінансової інфраструктури, на якій базується механізм забезпечення чинності фінансових угод і яка розвивається на інституціональній основі, та є, по суті, каталізатором економічних трансформацій та розвитку.

По-третє, сутність інституціонального середовища фінансового сектора виявляється у регулюванні, контролі, регламентації відносин між суб'єктами фінансово-кредитних відносин, та створенні умов доступу до інформації про стан фінансового ринку. Важливим аспектом інституціонального середовища є стимулювання взаємодії фінансового сектору з іншими секторами економіки, що необхідно для створення ефективного розвитку економіки країни в цілому, та фінансово-кредитного системи зокрема.

По-четверте, фінансово-кредитна система повинна стати об'єктом стратегічного управління в рамках економічної політики держави і розглядатись

як похідна управління економічним розвитком України на довгострокову перспективу. Основним критерієм розвиненості фінансового сектора України, так само, як інших секторів економіки, є стабільність інституціонального регулювання, тобто спроможність виконувати функції регулювання впродовж тривалого часу.

Список літератури: 1. *North D.* Institutions, Institutional Change and Economic Performance / D. North, Cambridge: Cambridge University Press. – 1990. – 180 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://books.google.com.ua/books?id=oFnWbTqgNPYC&lpg=PP1&hl=ru&pg=PR5#v=onepage&q&f=false>; 2. *Коваленко Ю. М.* Сутність інституційного середовища фінансового сектора економіки / Ю. М. Коваленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №1(23). – С. 92 – 97.; 3. *Іваницька О.М.* Державне регулювання розвитку фінансової інфра-структури: монографія / О. М. Іваницька. – К.: Вид-во НАДУ. – 2005. – 276 с.; 4. *Соболев В. М.* Інституційні чинники розвитку фінансового сектору економіки в умовах ринкової трансформації: монографія / кол. авторів; за заг. ред. д-ра економ. наук, проф. В. М. Соболева. – К.: УБС НБУ. – 2010. – 350 с.; 5. *Сніжко О. В.* Фінансовий розвиток трансформаційних економік: структурно функціональний аналіз: монографія / О. В. Сніжко. – К.: Вид-поліграф. Центр «Київський університет». – 2009. – 815 с.

Надійшла до редколегії 07.10.2011

УДК 330.322

А.В. КОТЛЯРОВА, доцент, НТУ «ХПИ», Харьков,
Т.И. КОЧЕТОВА, доцент, НТУ «ХПИ», Харьков

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ГЛАЗАМИ ИНВЕСТОРА

Основною метою залучення інвестицій є підвищення ефективності діяльності підприємства. У роботі розглядаються питання інвестиційної привабливості підприємств та методики її оцінки. Сформована збалансована система показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

Основною метою залучення інвестицій є підвищення ефективності діяльності підприємства. У роботі розглядаються питання інвестиційної привабливості підприємств та методики її оцінки. Сформована збалансована система показників оцінки інвестиційної привабливості підприємств.

The main aim of attracting investment is to increase the efficiency of the enterprise. This work deals with the investment attractiveness of enterprises and its assessment methods. Scorecard balanced system assessing the investment attractiveness of enterprises has been formed.

В современных экономических условиях одним из приоритетов обеспечения устойчивого развития и улучшения своих позиций в рыночной среде предприятий является активизация инвестиционных процессов.

Инвестиционная привлекательность при этом играет роль ключевого элемента, поскольку их динамичность зависит от возможностей предприятия соответствовать условиям потенциальных инвесторов. Инвестиционная при-

влекательность предприятия – это интегральная характеристика предприятий с позиции перспектив развития, объема и возможностей сбыта продукции, эффективности использования активов и их ликвидности, состояния платежеспособности и финансовой устойчивости [2, с.143].

Поэтому первоочередной задачей для украинского предприятия является обеспечение возможности убедить инвестора в выгоды для него такого инвестирования и в минимальном уровне рисков при этом. Обеспечение выгоды инвестирования в разрезе инвестиционных процессов на предприятии сводится к оценке инвестиционной привлекательности объекта инвестирования.

Оценка и анализ инвестиционной привлекательности – это возможность выявить недостатки в деятельности предприятия, предусмотреть мероприятия по их ликвидации и улучшить возможности привлечения инвестиционных ресурсов. А это в свою очередь, дает возможность инвесторам определиться в своем решении об инвестировании в данное предприятие [3, с. 206].

Анализ современной методологической базы по данной проблематике свидетельствует о высоком уровне ее актуальности в современных экономических условиях.

Методические основы оценивания инвестиционной привлекательности предприятия отражены в работах как зарубежных авторов Хансена Э., Харрода Р., Хоутри Р., Чемберлина Э., так и отечественных Алексеева А.А., Великоиваненко Г.И., Бланка И.О., Герасимчука М.С., Хобты В.М., Мешкова А.В., Матвийчук А.В., Нечипорук О.В., Юхимчук С.В., Садекова А.А, Ястремской О.Н.

Учеными предлагаются различные подходы к решению этой проблемы. Однако основной особенностью большинства предложенных подходов является ориентация только на расчет финансовых показателей, что создает определенный круг нерешенных вопросов.

Решение этой проблемы во многом зависит от совершенства методов оценки инвестиционной привлекательности предприятий, позволяющей свести к минимуму риски, связанные с вложением инвестиций в тот или иной вид хозяйственной деятельности.

Всех инвесторов можно разделить на две группы: кредиторы, заинтересованные в получении текущих доходов в форме процентов, и участники бизнеса, заинтересованные в получении дохода от роста стоимости предприятия.

Инвестиционная привлекательность предприятия для каждой из групп инвесторов определяется уровнем дохода, который инвестор может получить на вложенные средства. Уровень дохода обусловлен уровнем рисков невозврата капитала и неполучения дохода на капитал. В соответствии с этими критериями инвесторы определяют требования, предъявляемые к предприятиям при инвестировании. Основным требованием для инвесторов является подтверждение способности предприятия выполнить обязательства по возврату капитала и выплате процентов, а для инвесторов, участвующих в бизнесе, – подтверждение способности освоить инвестиции и увеличить стоимость пакета акций инвестора.

Поскольку условия долгосрочного кредитования в Украине очень жесткие, можно обратиться к финансированию на основе представления инвестору доли в капитале предприятия.

Для успешного привлечения инвестиционных средств необходимо, чтобы предприятие предоставило на начальном этапе инвестиционное предложение, в котором оно четко определяет, что за проект, какие финансовые выгоды он может принести и оценку тех рыночных возможностей, на которые нацелен проект. Обоснованное инвестиционное предложение не только дает инвестору гарантию, что вложенные средства принесут ожидаемые доходы, но и представляет собой план действия предприятия. Для потенциального инвестора стратегия демонстрирует видение предприятием своих долгосрочных перспектив.

Имея долгосрочную стратегию развития, предприятие переходит к разработке бизнес-плана. В бизнес-плане подробно и детально рассматриваются все аспекты деятельности, обосновываются объем необходимых инвестиций и схема финансирования, результаты инвестиций для предприятия. Для инвесторов бизнес-план является основанием для проведения оценки стоимости предприятия и, соответственно, оценки стоимости капитала вложенного в предприятие.

Для потенциального инвестора немаловажна также финансовая прозрачность, так как никто не будет вкладывать средства в предприятие, которое не показывает в финансовой отчетности, насколько эффективно оно управляется.

На этапе реализации проекта финансовая прозрачность позволит инвесторам оценить и, возможно, проконтролировать эффективность использования вложенных средств.

Всестороннюю оценку финансового состояния предприятия дает финансовый анализ. Целью управления финансовым анализом на предприятии является поддержание финансовой устойчивости, ликвидности, платежеспособности, обеспечение конкурентоспособности в долгосрочном периоде. Оценка финансового состояния позволяет обеспечить идентификацию предприятия в экономической среде и создает необходимую информационную базу для принятия управленческих и финансовых решений по проблемным вопросам привлечения или осуществления инвестиций, направлений производственного развития [4, с. 138].

В условиях конкурентной борьбы между товаропроизводителями повышению эффективности использования основных фондов должно уделяться особое внимание, поскольку от рационального использования основных фондов зависят все технико-экономические показатели: выпуск продукции, ее себестоимость, производительность труда, прибыль, рентабельность, финансовое состояние. Именно поэтому каждое предприятие должно постоянно изыскивать резервы повышения эффективности использования основных фондов. Выявить эти резервы и контролировать выполнение мероприятий по их мобилизации и использованию можно только с помощью системного экономического анализа [5, с. 155].

Обязательным условием функционирования любой предпринимательской структуры является сочетание трудовых ресурсов со средствами производства, которые обеспечивает процесс деятельности. Трудовые ресурсы предприятия – это кадровый персонал, выступает как совокупность работников различных профессионально-квалификационных групп, занятых на предприятии. Они являются активной частью ресурсного потенциала субъекта предпринимательской деятельности.

Как отмечалось ранее, в современных условиях успешная деятельность предприятия на рынке, в основном, определяется такими факторами, как финансовая стабильность, качественная продукция, довольный персонал и до-

вольный потребитель. Отмечая рост роли маркетинга в современных условиях, следует подчеркнуть, что в последнее время наблюдается усиление внимания практиков и ученых к маркетинговой составляющей факторов влияния на развитие предприятий.

Инвестиционную привлекательность в глазах инвестора увеличивает проведение программы изыскания внутренних резервов, которое напрямую связано с повышением эффективности структуры управления и повышением эффективности системы финансового менеджмента, также привлекающих инвестора. В связи с этим оценивать эффективность бизнеса только с помощью традиционных финансовых показателей неправомерно.

Все это свидетельствует о том, что проблема выбора показателей до сих пор остается наиболее актуальным и дискуссионным вопросом. Широкое распространение в настоящее время приобретают методики сочетания количественных и качественных характеристик состояния предприятия. Надо заметить, что такое сочетание, безусловно, дополняет оценку, но должно быть достаточно обоснованным.

Учитывая все вышесказанное, нужно отметить, что основой методики оценки инвестиционной привлекательности предприятия должна стать следующая сбалансированная система показателей, характеризующая:

- финансовое состояние предприятия;
- состояние основных фондов и производства;
- маркетинговую деятельность;
- эффективность использования трудовых ресурсов;
- эффективную систему финансового менеджмента.

Список литературы: 1. Бланк И.А. Финансовый менеджмент: Учебный курс. – К.: Ник-Центр, Эльга, 2001. – 528 с. 2. Дука А.П. Теорія та практика інвестиційної діяльності. Інвестування: Нач. посібник. – 2-е вид. – К.: Каравела, 2008. – 432с. 3. Коюда В.О., Лепейко Т.І., Коюда О.П. Основи інвестиційного менеджменту: Навч.посібник.- К.: Кондор, 2008. – 340 с. 4. Шеремет О.О. Фінансовий аналіз : Навч.посібник.- К.: Кондор, 2005. – 340с. 5. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз діяльності промислового підприємства : Навчальний посібник. – К.: 2000. – 485с.

Надійшла до редколегії 08.11.2011

И.Н.КОВАЛЬ директор ОКУ «Харьковский академический театр музыкальной комедии», Харьков,

В.А.БОЛОТОВА, канд. соц. наук., доцент, НТУ «ХПИ», Харьков.

УДОВЛЕТВОРЕННОСТЬ ПЕРСОНАЛА РАБОТОЙ КАК ПОКАЗАТЕЛЬ ЕГО АДАПТИРОВАННОСТИ И РЕАЛИЗАЦИИ МОТИВОВ В ПРОФЕССИОНАЛЬНОЙ СФЕРЕ (НА ПРИМЕРЕ ТЕАТРА МУЗЫКАЛЬНОЙ КОМЕДИИ)

В статье анализируются данные эмпирического исследования, посвященного проблемам мотивации, стимулирования и удовлетворенности работой персонала театра музыкальной комедии. Удовлетворенность разными аспектами работы рассматривается как индикатор реализованности мотивов в сфере труда.

У статті аналізуються дані емпіричного дослідження, присвяченого проблемам мотивації, стимулювання і задоволеності роботою персоналу театру музичної комедії. Задоволеність різними аспектами роботи розглядається як індикатор реалізованості мотивів у сфері праці.

Data of empiric research, devoted the problems of motivation, stimulation and satisfaction by work of personnel of theater of musical comedy is analysed in the article. Satisfaction of the different aspects of work is examined as an indicator of realized motives in the field of labour.

Удовлетворенность трудом – это исполнение, осуществление ожиданий человека от материальных, социальных и духовно-нравственных результатов своей работы. Удовлетворенность трудом определяют так же, как эмоционально-оценочное отношение личности или группы к выполняемой работе и условиям ее протекания. От удовлетворенности работой, совершенствования форм ее организации, гуманизации содержания зависит ее эффективность.

Следует отметить, что удовлетворенность трудом является важнейшим, но неоднозначным фактором эффективности. Несомненно, снижение удовлетворенности собственной работой отрицательно влияет на эффективность персонала, приводя к негативным последствиям в кадровом обеспечении: фактам текучести кадров, ухудшению трудовой дисциплины и т. д. С другой стороны, полностью удовлетворенный работник – плохой работник, у него отсутствует стремление к совершенствованию (профессиональному и личностному), снижается напряженность мотивационной энергии, ухудшается заинтересованность в результативности собственного труда. Таким образом, удовлетворенность трудом у работников должна быть не максимальной, а оптимальной. Для целей повышения эффективности труда определенный уровень неудовлетворенности у работников (особенно в области содержания работы) должен присутствовать.

Проблема удовлетворенности работой достаточно давно занимает одно из центральных мест в исследованиях социологов и психологов. В разное время ею занимались Асеев В.Г., Будякина М.П., Вершинина Т.Н., Горшков В.А., Замфир К., Ильясов Ф.Н., Киссель А.А., Лукашевич Н.П., Мильман В.Э., Попова И.М., Русалинова Л.А., Ядов В.А. и другие [1-9]. Но до сих пор исследование удовлетворенности не утратило своей актуальности. Это, прежде всего, связано с необходимостью изучения трудовых отношений в новых экономических условиях, постоянным изменением структуры ценностных ориентаций, трудовой мотивации. Интерес также представляет изучение отношения к работе в разных сферах деятельности, типах организаций, в зависимости от характера труда.

Одной из таких специфических организаций является театр. Деятельность персонала театра весьма разнопланова по своему содержанию, целям, характеру, что обуславливает сложность управленческого воздействия на персонал и, соответственно, необходимость налаживания обратной связи, мониторинга субъективных ощущений персонала от разных аспектов труда. В связи с этим предпринятая нами попытка исследования удовлетворенности работой сотрудников театра актуальна, имеет как теоретическое, так и практическое значение.

Удовлетворенность достаточно сложное понятие, которое многие исследователи (например, Вершинина Т.Н.) интерпретируют как функцию соответствия окружающей среды потребностям работника [2].

Удовлетворенность может рассматриваться в двух аспектах: узком – внутренняя психологическая реакция на конкретную трудовую ситуацию и в широком – как выражение адаптации личности (такое разделение делает, например Попова И.М.). Эту точку зрения поддерживает и Вершинина Т.Н., которая считает, что если рассмотреть человека не просто как элемент социального целого, а как некую автономную по отношению к нему сущность, то одним из важнейших аспектов отношения человека к социальной реальности становится социальная адаптация, тогда удовлетворенность выступает как мера адаптации индивида к этой реальности [2]. Мы также придерживаемся этой позиции и считаем удовлетворенность трудом одним из основных субъективных показателей адаптированности работника, степени реализованности его потребностей и мотивов, оптимальности выбранных методов управления персоналом.

Изучение степени удовлетворенности различными аспектами работы в театре музыкальной комедии было осуществлено в рамках эмпирического исследования, проводимого социологами Национального технического университета «ХПИ» и дирекцией харьковского театра музыкальной комедии в 2010-2011 гг. В связи с малой численностью персонала театра был использован сплошной опрос (анкетирование 153 человек), в ходе которого респондентам предлагалось по пятибалльной шкале оценить удовлетворенность различными аспектами их трудовой деятельности, а также профессией и местом работы в целом. Контрольными вопросами были вероятность осуществления повторного выбора данного места работы и профессии, а также отношение к аналогичному выбору своих детей.

По данным исследования сотрудники театра в целом наиболее удовлетворены отношением с непосредственным руководителем – 87%; коллегами по отделу (цеху) – 83%; сотрудниками других отделов (цехов) – 82%; возможностью общаться с разными людьми – 77%; режимом работы – 77%; отношениями с дирекцией театра – 74%; степенью уважения со стороны окружающих к ним как работникам театра – 71%. Таким образом, наибольшее удовлетворение вызывает социально-психологический климат и разные виды взаимодействия.

Меньшее число респондентов удовлетворено возможностью самореализации, творчества и престижности работы. Удовлетворенность возможностью делать для общества нужное и важное дело отметило 65%; проявить творчество – 59%; разнообразием работы – 58%; ее престижностью – 55%. Полученные данные, с одной стороны, говорят о желании определенной части сотрудников двигаться вперед в творческом плане, с другой косвенно свидетельствуют о нереализованности представителей творческих профессий, их непризнанности в обществе. И, наконец, наименьшую удовлетворенность отметили санитарно-гигиеническими условиями – 41% и размером заработной платы – 29%.

Понятно, что в сложных социально-экономических условиях, сложившихся в нашей стране, не приходится рассчитывать на повышение заработной платы работникам культуры в целом и сотрудникам театра музыкальной комедии в частности, но по-видимому необходимо задуматься о налаживании системы премий, бонусов, для того чтобы повысить значение показателя удовлетворенности по этому аспекту труда. К тому же, выплата премий и соответ-

венно повышение оплаты труда может одновременно выполнить две функции, первое, как уже было сказано, повысить уровень удовлетворенности своим трудом, второе, быть стимулом повышения эффективности работы (74% опрошенных отметили именно этот стимул в качестве наиболее действенного).

В целом, удовлетворены своей профессией 72% респондентов, местом работы – 57%. Эти данные подтверждаются косвенными показателями: повторный выбор профессии и работы осуществило бы 47%; выбрали бы ту же профессию, но место работы поменяли – 27%; выбрали бы другую профессию, но место работы не поменяли – 8% и поменяли бы и профессию, и место работы – 14%. Положительно восприняли бы работу своих детей в театральной сфере 40%. Таким образом, потенциальная текучесть кадров составляет 40-50%.

Факторный анализ удовлетворенности разными аспектами трудовой деятельности позволил выяснить ее структуру. Выделенные факторы показывают связь между разными аспектами работы в восприятии респондентов. Понимая эту связь можно обозначить основные направления управленческого воздействия с целью повышения удовлетворенности персоналом работой в театре.

Следует отметить, что такие стороны работы, как размер заработной платы, режим работы, санитарно-гигиенические условия труда и возможность сделать карьеру не связаны друг с другом и с остальными сторонами работы в сознании респондентов. Следовательно, изменения в уровне удовлетворенности одним из этих аспектов, автоматически не повлечет за собой изменений в уровне удовлетворенности другим.

Оставшиеся переменные вошли в построенную нами модели, которая состоит из четырех главных компонент (факторов), объясняющих 54,6 % общей дисперсии. Каждый из факторов включает в себя переменные с наибольшей факторной нагрузкой (см. табл. 1).

Первый фактор, который описывает 35,2% общей вариации всех переменных имеет высокие корреляции с удовлетворенностью разнообразием работы, возможностью реализовать свои способности и проявить творчество. Можно сказать, что этот фактор – характеристика людей, ориентирующихся на саморазвитие и самовыражение. Именно этот фактор доминирует среди персонала театра.

Второй фактор (8,2% дисперсии) включил в себя отношения с коллегами по цеху, сотрудниками других цехов, возможность общаться с разными людьми, степенью уважения со стороны окружающих как к работнику театра. Иными словами – это ориентация на хороший социально-психологический климат.

Третий (6,3%) – объединивший уважение со стороны окружающих как к работнику театра и престижность работы, представляет собой стремление к славе и известности.

И, наконец, четвертый фактор (4,9%) объясняется важностью отношений с непосредственным руководителем и дирекцией театра.

Таблица 1 – Факторная модель разных аспектов труда в плане удовлетворенности ими

	Фактор 1	Фактор 2	Фактор 3	Фактор 4
1 Режимом работы	0,25	-0,12	-0,12	-0,18
2 Размером заработной платы	0,04	0,03	-0,09	-0,13
3 Разнообразием работы	0,66	-0,24	-0,10	-0,01
4 Возможностью реализовать свои способности	0,69	-0,05	-0,44	-0,08
5 Возможностью проявить творчество	0,88	-0,18	0,01	0,08
6 Отношениями с дирекцией театра	-0,06	-0,27	-0,07	-0,64
7 Отношением с непосредственным руководителем	0,20	-0,26	-0,04	-0,83
8 Отношениями с коллегами по отделу (цеху)	0,06	-0,78	-0,12	-0,12
9 Отношениями с сотрудниками других отделов (цехов)	0,12	-0,77	0,01	-0,29
10 Возможностью общаться с разными людьми	0,15	-0,81	-0,06	-0,01
11 Степенью уважения со стороны окружающих к Вам как к работнику театра	0,32	-0,59	-0,51	-0,05
12 Мерой престижности работы	0,20	-0,23	-0,78	-0,05

Сравнение сотрудников с разным стажем работы показало, что в наибольшей мере удовлетворены работой в театре в целом работники со стажем более 20 лет. Они же в наименьшей мере довольны санитарно-гигиеническими условиями труда. Разнообразие работы в наибольшей мере устраивает персонал со стажем работы от 10 до 20 лет. А вот молодые сотрудники (до 5 лет работы и возрастом до 25 лет) отметили наименьшую степень удовлетворенности отношениями с сотрудниками других отделов. Последнее может свидетельствовать о трудностях в процессе организационной адаптации.

Анализ разных возрастных групп свидетельствует о наименьшей степени удовлетворенности работой в театральной сфере сотрудников 40-49 лет (об этом свидетельствует нежелание 70% этой возрастной группы видеть своих де-

тей сотрудниками театров). Что касается удовлетворенности работой непосредственно в театре музыкальной комедии, то наибольшую неудовлетворенность высказывают сотрудники до 30 лет (удовлетворены только 13%). Эта же категория работников ниже остальных оценивает престижность своей работы и уважение со стороны окружающих. Возможно именно этот факт и обуславливает неудовлетворенность работой в театре. Подобные данные могут объясняться не только несоответствием реальности устремлениям и амбициям молодежи, но и завышенностью этих амбиций, свойственной молодому возрасту.

Относительно других сторон работы в театре, то режим работы в наименьшей мере устраивает 25-30-летних работников, возможность продвинуться по карьерной лестнице – 30-49-летних, санитарно-гигиенические условия работы – сотрудников старше 40 лет.

Опрос также показал отсутствие отличий в удовлетворенности разными аспектами работы у мужчин и женщин, а также у работников, занимающих руководящие и неруководящие должности.

Сравнительный анализ результатов опроса персонала разных отделов театра свидетельствует, что именно место работы определяет специфику ощущений от профессиональной деятельности, меру удовлетворенности ею. Изучение последнего позволяет выявить проблемные места в системе управления персоналом, наметить направления возможных действий для повышения эффективности работы, снижения текучести кадров (см. табл. 2).

Согласно полученным данным, наиболее удовлетворенной группой всеми сторонами работы в театре по сравнению с другими отделами является администрация театра. Это не удивительно, поскольку именно она осуществляет руководство и принимает управленческие решения.

Относительно высокий уровень удовлетворенности также продемонстрировали работники бухгалтерии, отдела кадров, канцелярии, инженер по ОП и ТБ, юрисконсульт, хозяйственный и технический цеха, пожарная служба. Юрисконсульт, бухгалтерия и отдел кадров в наибольшей мере удовлетворены своей зарплатой (это единственная группа отделов, у которых индекс удовлетворенности зарплатой положительный).

Сотрудники хозяйственного и технического цехов, пожарной службы при низкой удовлетворенности своей профессией высказывают высокую удовлетворенность работой в именно в этом театре.

Для работников склада, реквизиторской, костюмерного, пошивочного, декорационного монтажного, электроосветительного цехов проблемным аспектом работе в театре является зарплата. Также они относительно низко оценивают свою возможность участвовать в управлении театром, но все же выше чем артисты и отдел по организации зрителя. Сотрудники последнего также недовольны разнообразием работы, возможностью реализовать свои способности, профессией в целом.

Артисты больше других сотрудников театра выразили недовольство зарплатой, санитарно-гигиеническими условиями труда, разнообразием работы, возможностью участвовать в управлении театром, отношениями с сотрудниками других отделов, а также возможностью иметь интересные гастроли. Вероятно они ощущают свою центральную роль и считают, что могли бы иметь большее, имея референтной группой известных артистов и звезд шоу-бизнеса.

Таблица 2 – Индекс удовлетворенности разными аспектами работы персоналом основных отделов театра (изменяющийся от -1 «полностью неудовлетворен» до +1 «полностью удовлетворен»)

Аспекты работы	Отделы					
	Администрация театра	Бухгалтерия, отдел кадров, канцелярия	Отдел по организации зрителя, касса	Труппа, оркестр, хор, балет	Склад, реквизиторская, костюмерный, пошивочный, декорационный монтажный, электроосветительный цеха	Хозяйственный, технический цеха, пожарно-охранная служба
1	2	3	4	5	6	7
Размер зарплаты	-0,32	+0,06	-0,16	-0,56	-0,57	-0,43
Санитарно-гигиенические условия труда	-0,15	+0,22	-0,17	-0,5	+0,02	+0,13
Разнообразие работы	+0,7	+0,33	0	+0,19	+0,67	+0,5
Возможность участвовать в управлении театром	+0,5	+0,22	-0,1	-0,1	+0,13	+0,38

Продолжение таблицы 2

1	2	3	4	5	6	7
Возможность реализовать свои способности	+0,6	+0,44	-0,16	+0,22	+0,35	+0,19
Отношения с сотрудниками других отделов	+0,59	+0,61	+0,75	+0,48	+0,6	+0,83
Возможность общаться с разными людьми	+0,6	+0,78	+0,75	+0,36	+0,67	+0,9
Удовлетворенность профессией в целом	+0,9	+0,72	+0,17	+0,52	+0,45	+0,22
Удовлетворенность работой в театре	+0,7	+0,78	+0,25	+0,27	+0,43	+0,39

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Таким образом, в работе получило дальнейшее развитие позиция, согласно которой удовлетворенность трудом является одним из основных субъективных показателей адаптированности работника, степени реализованности его потребностей и мотивов, оптимальности выбранных методов управления персоналом.

Впервые было проведено эмпирическое исследование персонала театра, которое выявило основные аспектами труда, важные для удовлетворенности персоналом театра своей работой. Ими являются (по уменьшению значимости): возможность саморазвития и самовыражения; хороший социально-психологический климат; размер заработной платы; возможность прославиться и получить известность; режим работы; отношения с начальством; перспективы карьерного роста.

Результаты опроса показали, что особое внимание необходимо уделять адаптации (особенно социально-психологической) молодых специалистов до 30 лет с небольшим стажем работы в театре.

Доказано, что наибольшей проблемой с точки зрения персонала театра являются санитарно-гигиенические условия труда и материальное обеспечение. И если улучшение последнего в современной экономической ситуации маловероятно, то улучшение санитарно-гигиенических условий представляется весьма реальным.

Наименьшая удовлетворенность разными аспектами работы в театре по сравнению с другими отделами присуща труппе, вокалистам, хору и балету. Артисты являются основой любого театра – они это осознают и выдвигают к условиям работы в театре наибольшие требования. С другой стороны, они удовлетворены своей профессией и вряд ли ее поменяют, даже при перспективе лучших условий и зарплаты. А если учесть приблизительно одинаковые условия работы во всех театрах и ограниченные возможности места работы, то вероятность текучести кадров в этих цехах уменьшается. Однако ощущение недовольства будет сказываться на общей атмосфере в коллективе, приводить к напряженности. Поэтому именно в отношении этим работникам необходима разработка особых управленческих методов, возможно совместное обсуждение проблем и поиск решений, удовлетворяющих все стороны.

Список литературы: 1. Будякина М.П., Русалинова Л.А. Некоторые вопросы адаптации новичков на производстве // Человек и общество. – Л.: ЛГУ, 1971. – С. 19-25. 2. Вершинина Т.Н. Взаимосвязь текучести и производственной адаптации рабочих. – Новосибирск: Наука Сиб. отд-ние, 1986. – 164 с. 3. Горшков В.А. Человек и его профессия. Опыт конкретного социально-психологического исследования. – Йошкар-Ола: Маркнигоиздат, 1969. – 96 с. 4. Дворецкая Г.В., Махнарылова В.П. Социология труда. – К.: Вища школа. – 1990. – 352 с. 5. Замфир К. Удовлетворенность трудом: мнение социолога: Пер. с рум. – М.: Политиздат. – 1983. – 142 с. 6. Ильясов Ф.Н. Удовлетворенность трудом. – Ашхабат: Ылым. – 1988. – 99 с. 7. Лукашевич Н.П. Молодежь и труд: проблемы производственной адаптации. – Х.: Вища школа. Изд-во при Харьк. гос. ун-те. – 1987. – 183 с. 8. Патрушев В.Д., Калмакан Н.А. Удовлетворенность трудом: соц.-экон. аспекты. – М.: Наука. – 1993. – 111 с. 9. Ядов В.А., Киссель А.А. Удовлетворенность работой: анализ эмпирических обобщений и попытка их теоретического истолкования // Социол. исслед. – 1974. – №1. – С. 79-85.

Надійшла до редколегії 02.10.2011

УДК 621:33 (477)

А.С. КРАТЧЕНКО, студентка, НТУ «ХП», Харків

АНАЛІЗ ГАЛУЗЕЙ МАШИНОБУДУВАННЯ УКРАЇНИ ТА ВИЗНАЧЕННЯ ЗАГРОЗ ЇХ РОЗВИТКУ

У статті пропонується аналіз сучасного стану машинобудування України. Визначені тенденції розвитку ключових галузей машинобудування. Розглянуто основні загрози та виявлені перспективи розвитку машинобудівних галузей.

В статье предлагается анализ современного состояния машиностроения Украины. Определены тенденции развития ключевых отраслей машиностроения. Рассмотрены основные угрозы и выявлены перспективы развития машиностроительных отраслей.

The analysis of the modern state of machine-building industry of Ukraine is offered in the article. Development trends of key machine-building industries are certain. Basic threats are considered and prospects of development of machine-building industries are found out.

Актуальність досліджень. Одним із пріоритетних видів промислової діяльності є машинобудування: ключова ланка економіки, від стану і рівня розвитку якої залежить промисловий потенціал країни, її конкурентоспроможність на зовнішніх ринках, а також рівень соціального розвитку. Тому набуває актуальності необхідність постійного контролю за станом і розвитком машинобудування та його галузей.

Питанням оцінки сучасного стану, особливостей функціонування та перспектив розвитку машинобудівної галузі приділено значну увагу у працях М.В. Алікаєвої [1], Ю.М. Барташевської [2], М.В. Микитюка [3], Н.Сіправської [4] та ін. Проте, незважаючи на вагомість наукових досліджень, більш детального аналізу потребує проблема визначення загроз та факторів розвитку машинобудівної галузі України.

Метою статті є аналіз сучасного стану галузей машинобудування України та визначення загроз і перспектив їх розвитку.

Основний матеріал. На сьогодні машинобудування забезпечує понад 12% ВВП щороку [5]. Машинобудівний комплекс представлений 17 галузями [6], об'єднує понад 11 тис. підприємств [5], понад 15% вартості основних засобів, майже 6% оборотних активів промисловості та понад 22% кількості найманих працівників [7]. Попри це машинобудування – одна з галузей промисловості, що найбільш постраждала внаслідок світової економічної кризи, адже через зменшення зовнішнього попиту відбулося зменшення обсягів виробництва (табл.1) та кількості прибуткових підприємств галузі до 52,6% [5].

Таблиця 1 – Об'єм реалізації продукції машинобудування, млрд. грн.

	2005 рік	2006 рік	2007 рік	2008 рік	2009 рік	2010 рік
Машинобудування, всього	59,7	68,7	98,3	121,8	85,8	116,2
Виробництво машин та устаткування	20,8	22,4	30,1	37,3	34,2	39,6
Виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування	13,3	15,5	21,2	25,6	24,5	27,7
Виробництво транспортних засобів та устаткування	25,4	30,8	47,0	58,9	27,1	48,9

Як показують дані, промислове виробництво на підприємствах машинобудування у 2010р. порівняно з попереднім роком зросло на 33,5%. Дане зростання зумовлене збільшенням виробництва на підприємствах з випуску залізничного рухомого складу – у 1,4 рази, сільського й лісового господарства – на 71%, добувної промисловості й будівництва – на 41,4%, з виробництва апаратури для радіо, телебачення та зв'язку – на 20,6%, електричних машин та устаткування – на 24,5%, машин та устаткування для металургії – на 15,8%, автомобільного транспорту – на 15,6%.

Наявні дані дозволяють побудувати модель, що відображає динаміку об'єму реалізації продукції машинобудування та за допомогою інструментарію економіко-математичного моделювання спрогнозувати лінію тренду (рис.1).

Згідно з отриманими розрахунками, рівняння лінії тренду об'ємів реалізації продукції машинобудування виражається формулою:

$$V = 56,35 + 5,96x, \quad (1)$$

де V – змінна об'єму реалізації продукції, x – змінна часу.

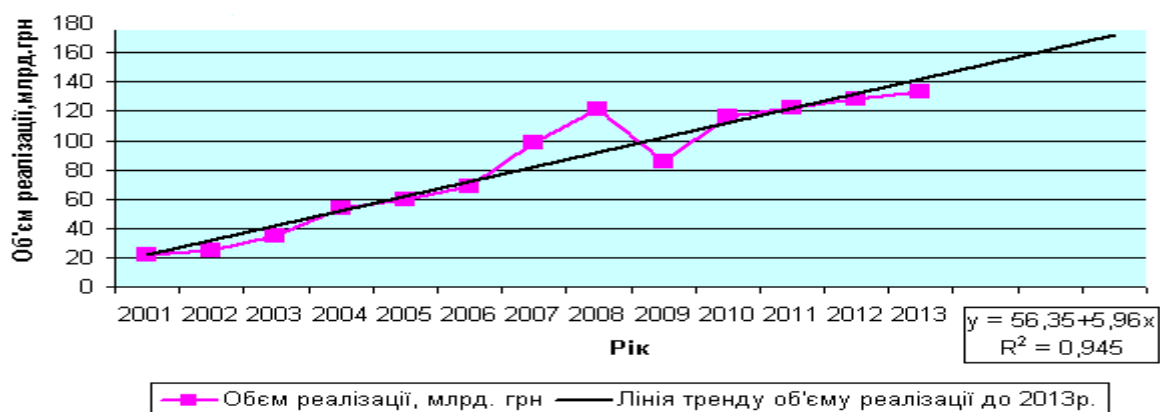


Рис. – Графічне прогнозування тренду об'ємів реалізації продукції машинобудування до 2013 р., млрд. грн.

Це означає, що об'єм реалізації продукції машинобудування України у середньому зростає на 5,96 млрд. грн. на рік. Коефіцієнт детермінації $R^2 = 0,945$ є достатньо високими, що свідчить про високу якість отриманої моделі прогнозу і дозволяє використовувати її у подальших дослідженнях.

Частка машинобудування у загальному обсязі промислової продукції невелика як для країни, що позиціонує себе індустріально розвинутою, і у 2010р. становила лише 10,6% [5], тоді як в економіці розвинутих країни вона досягає

50% [5], адже тільки такий темп розвитку машинобудування забезпечує технічне переоснащення всієї промисловості кожні 7-10 років [9].

Машинобудування в Україні є експортоорієнтованим, на зовнішні ринки реалізується близько половини виробленої продукції, при цьому експорт недиверсифікований і припадає переважно на країни СНД. У зв'язку з різким скороченням інвестиційної активності у 2009р. на основних ринках збуту відбулося зменшення експорту – до 12,6%, при цьому темп росту імпорту значно перевищував темп росту експорту і склав 13,8% [5].

Важливо зауважити, що сучасний стан галузей машинобудування в Україні доволі різний, спричинений багатьма факторами. Для більш детального аналізу пропонується згрупувати їх у три групи відповідно до їх сучасного стану та факторів розвитку.

Група А – галузі, що найбільш динамічно розвиваються, мають високий інноваційний потенціал, широку базу для інвестування та підвищений попит на ринку: залізничне, електронне, електричне та енергетичне машинобудування, а також авіабудування.

Енергетичне машинобудування характеризується доволі високими темпами зростання своїх виробничих потужностей [9] у зв'язку з тим, що близько 85% продукції призначена для експорту, а діяльність підприємств будується на довгострокових контрактах. Проте протекціоністська політика Росії змушує українські заводи переносити виробництво на російську територію, що негативно впливає на ефективність та цінність галузі для економіки України [10].

Залізничне машинобудування – одна із найбільш експортноорієнтованих галузей промисловості, обсяги експорту сягають 90% [11]. На сьогодні створені широкі перспективи для українських виробників завоювати нові ніші та ринки у зв'язку з модернізацією та відновленням основних фондів як українських так і закордонних залізниць, зокрема, "Укрзалізниця" планує до 2015 р. витратити близько 30 млрд. грн. на купівлю рухомого складу [12].

Сучасний стан авіаційної галузі складний: багато підприємств зупинили виробництво і продаж літаків, мають кредиторську заборгованість, зношені виробничі фонди. Проте підтримка держави у вигляді звільнення від сплати земельного податку, ПДВ на імпорт необхідних комплектуючих, спрощення митного контролю, введення низки пільг при визначенні обсягів амортизації основ-

них фондів та формування валових доходів, позитивно вплинуло на розвиток галузі. Це підтверджує наявність близько сотні замовлень на літак Ан-148-100 та низка міжнародних контрактів [13].

Група В – галузі, що мають потенціал до розвитку, їм характерне поживання попиту, можливість розширення ринків, проте необхідна підтримка з боку держави: сільськогосподарське, гірничошахтне, космічне машинобудування та ВПК.

Сільськогосподарське машинобудування за останні роки перетворилося із передової галузі економіки у дотаційну. Протекціоністська політика уряду була непослідовною, надання державної компенсації на закупівлю іноземного обладнання зробило неконкурентоспроможним власного виробника, а зобов'язання скасувати ввізне мито на продукцію у зв'язку з членством СОТ, в перспективі знизить вартість імпорту на 5-10 %. Така ситуація не здатна вирішити головних проблем галузі [11].

Космічна галузь забезпечена необхідними конструкторськими, науково-дослідними та промисловими підприємствами. Україна плідно співпрацює Китаєм, Індією та Ізраїлем, бере участь у міжнародних проектах, зокрема, новим етапом розвитку космічного машинобудування є українсько-бразильський проєкт будівництва на приєкваторіальному космодромі " стартового комплексу для модернізованого ракетonoсія [14].

Модернізація гірничих підприємств країн СНД дає можливість закріпити присутність на цих ринках українських виробників гірничошахтного обладнання. Незважаючи на проведення політики імпортозаміщення, ринок СНД залишається найпривабливішим, адже низькотехнологічний рівень продукції не дозволяє виходити на більш глобальні ринки, а низькі порівняно з конкурентами ціни дозволяють конкурувати на ринку СНД. До того ж проведення технічного переоснащення українських гірничих підприємств дозволять розширити ринок та витіснити іноземних виробників.

Український воєнно-промисловий комплекс тісно пов'язаний з російським: понад 70% постачальників знаходяться в Росії, більшість українських підприємств працює завдяки російським контрактам. Самостійно Україна здатна виробляти та модернізувати воєнну техніку, проте основні фонди зношені на 70%, а низька рентабельність унеможливорює їх оновлення. Для належного іс-

нування внутрішнього ринку озброєнь витрати держави на оборону повинні становити 2-2,5% ВВП, тоді коли в Україні вони складають 0,7% ВВП. За таких умов перспективою галузі є вихід на ринок ремонту радянської техніки у Східній Європі.

Група С – галузі, що повільно розвиваються, характеризуються низьким рівнем фінансування та державної підтримки: наукомістке, металургійне машинобудування та автомобіле- і суднобудування.

Зниження обсягів виробництва металургійного машинобудування пов'язане зі збільшенням збанкрутілих підприємств та присутністю на ринку іноземних корпорацій. Українські виробники програють у конкурентній боротьбі через відсутність можливостей реалізації проектів "під ключ" та неспроможність організувати кредитні лінії "під модернізацію. Проте певні види обладнання українського виробництва у окремих нішах ринку можуть скласти гідну конкуренцію іноземним виробникам [15].

Сьогодні понад 92% вантажів, які обробляють в українських портах, транспортуються іноземними суднами через те, що морський флот України застарілий, і більшість суден не відповідають вимогам міжнародних конвенцій. Базовою проблемою галузі є відсутність фінансового забезпечення. Вихід вбачається у застосуванні оригінальних форм кредитування та створенні сприятливих умов для залучення інвестицій за рахунок надання податкових і митних пільг, шляхом запровадження спеціального економічного режиму [16].

Автомобільна промисловість України функціонує за стратегію кооперації з іноземними виробниками, внаслідок чого на українських підприємствах збирають більшість автомобільних брендів світу. Технічне забезпечення промисловості та інфраструктура виробництва автомобілів на низькому рівні, а вартість фінансових ресурсів і податкове навантаження високе. Відсутність державних програм стимулювання виробництва та нетарифних методів захисту експорту загрожуює погіршенню стану галузі у близькій перспективі.

Складність сучасних технологій потребує концентрації фінансового й інтелектуального капіталу, тому розробка та виробництво сучасного наукомісткого продукту перейшли національні кордони та привели до створення транснаціональних корпорацій. На цьому етапі для України важливо створити такі виробничі науково-технічні структури, які були б здатні увійти до конфігурації

міжнародних виробничих зв'язків. Для цього необхідно виділяти кошти на наукові дослідження на рівні 2-3 % ВВП, як це роблять економічно розвинені країни [17].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасний стан українського машинобудування можна розглядати двояко: з одного боку, воно виступає провідною ланкою промисловості, забезпечуючи вагомому частку ВВП, з іншого боку, через неоднорідність структури, функціонування та розвитку галузей, постає проблемою ефективного економічного розвитку країни та позиціонування України як індустріальної держави. Основними загрозами розвитку машинобудування України є: повільне введення нових основних фондів; значна залежність від імпорту більш конкурентоспроможної продукції; нездатність швидко адаптуватись до змін світової кон'юнктури; брак інвестицій; неналежна підтримка держави; поглиблення науково-технологічного відставання виробництва; використання затратних технологій.

Проте тенденції розвитку багатьох галузей підтверджують, що українське машинобудування дійсно виступає основою промисловості України та має значний потенціал зайняти високі позиції на світовому ринку.

Перспективами подальшого дослідження є визначення шляхів покращення стану провідних галузей машинобудівної промисловості України.

Список літератури: 1. *М.В.Аликаева* Инвестиционная политика отраслей промышленного комплекса: теория и методология. – Санкт-Петербург, 2003. 2. *Ю.М. Барташевська* Розвиток машинобудування України: стан, проблеми, перспективи / Ю.М. Барташевська // Європейський вектор економічного розвитку. – 2010. – №1 (8). – с.19-25. 3. *Микитюк М.В.* Міжнародна торгівля продукцією машинобудування в Україні / М.В. Микитюк // Актуальні проблеми сучасної науки. Чернівецький торговельно-економічний інститут КНТЕУ. – 2008. 4. *Н.Сіправська.* Аналіз та оцінювання впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на діяльність підприємств машинобудування на сучасному етапі / Н.Сіправська // Галицький економічний вісник. – 2011. – №1(30). – с.127-13. 5. Державний комітет статистики України /Статистичний щорічник за 2010 рік. – К., 2011. 6. *Лишilenко В.І.* Розміщення продуктивних сил і регіональна економіка: навч. Посібник /В.І. Лишilenко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 325с. 7. *Касич А.О.* Стратегічні орієнтири інноваційного розвитку машинобудування України// Актуальні проблеми економіки. – 2007. – №7(73). – С.32-40. 8. *Амосенок Э.П.* Машиностроение как доминанта в стратегиях развития отраслей экономики / Э.П. Амосенок //ЭКО.–2005.–№1.–с.75-90. 9.[Електронний ресурс].–Доступний з <http://www.ukrtudprom.com>. 10. Інформаційне агентство Мінпром. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://minprom.ua>. 11. "Мотор Січ" зібралась в Росію. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.project.ukrinform.ua/news>. 12.[Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.industry.kmu.gov.ua/control/uk>. 13. Всеукраїнський транспорт на газ // Магістраль – 22-28.05.2010. – № 39(1518). [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.magistral-uz.com.ua> 14. Суднобудування в Україні – курс на виживання. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www.politikan.com.ua/posts>. 15. Рада звільнила українську авіапромисловість від сплати податків. [Електронний ресурс]. – Доступний з http://www.newsru.ua/finance/21jan2010/avia_save. 16. Українсько-бразильський проект "Алкантара Циклон Спейс" здійснить перший запуск ракети-носія "Циклон-4" у 2012 році. [Електронний ресурс]. – Доступний з <http://www>.

Надійшла до редколегії 23.09.2011

УДК 658:005.591.3

В.С. КУПРІЯНОВА, канд. екон. наук, доцент, Національний аерокосмічний університет ім. М.Є. Жуковського «ХАІ», Харків

ОЦІНКА СТУПЕНЯ ВПЛИВУ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА

Стаття присвячена теоретичному узагальненню ступеня впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства авіаційної промисловості.

Статья посвящена теоретическому обобщению степени влияния внешней среды на развитие предприятия авиационной промышленности.

Article is devoted to theoretical generalization degree of influence of environment on the development of the aviation industry.

Вступ. В процесі становлення в Україні ринкових відносин значна кількість підприємств різних галузей опинилась в кризовому стані, в тому числі авіаційна промисловість. Причиною формування останнього, насамперед, є негативні тенденції у зовнішньому і внутрішньому середовищі суб'єктів господарювання. Тому ефективна діяльність підприємств повинна базуватися на принципах стратегічного управління. Це свідчить про необхідність наукового обґрунтування переходу до стратегічного управління, яке має передбачати не тільки розробку альтернативних варіантів стратегії розвитку підприємства, вибір найбільш прийняттого з них, його послідовну реалізацію, а й докорінну перебудову системи, що управляє, з метою підвищення її гнучкості та адаптивності до змін у зовнішньому середовищі, сприйнятливості до новацій, використання інтелектуального потенціалу управлінського персоналу, техніки і технології управління [1- 2].

Аналіз останніх досліджень. В економічній літературі теоретичні і методичні аспекти стратегічного управління досліджувалися такими вченими, як І. Ансоф, К. Боумен, В. Василенко, А. Градов, Ю. Іванов, Е. Коротков, А. Зуб, М. Кизим, Ю. Кристек, Л. Лігоненко, Б. Мільнер, Г. Мінцберг, В. Пономаренко, О. Пушкар, А. Слаттер, О. Тищенко, А. Томсон, А. Дж. Стрікленд, О. Тридід, З. Шершньова та ін.

Здобутки цих вчених дозволили вирішити важливі питання, пов'язані з вдосконаленням діяльності підприємств в ринкових умовах шляхом підвищення конкурентоспроможності, впровадження інновацій, принципів антикризового і стратегічного управління та ін. Проте оцінку ступеня впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства, не можна віднести до повністю розроблених проблем. Необхідність вирішення цих питань зумовили актуальність дослідження.

Метою дослідження розроблення практичних рекомендацій щодо вдосконалення стратегічного управління розвитком підприємства на прикладі Харківського державного авіаційного виробничого підприємства (ХДАВП).

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм стратегічного управління розвитком підприємства формується під впливом принципів і вимог стратегічного і антикризового управління, управління ризиком та життєвим циклом підприємства.

Під стратегічним управлінням розвитком підприємства розуміється цілеспрямований процес щодо створення необхідних умов для кількісно-якісних перетворень та координації дій, спрямованих на попередження формування і усунення протиріч, які виникають у внутрішньому середовищі та внаслідок його взаємодії з зовнішнім середовищем [3].

З метою комплексного аналізу кризоутворюючих факторів на діяльність суб'єктів господарювання доцільне проведення оцінки впливу зовнішнього середовища. В результаті взаємодії з зовнішнім середовищем підприємство, як система, трансформується, між її елементами можливі суттєві зміни зв'язків, що в сукупності призводить до перебудови внутрішньої структури. Такий процес сприяє збереженню стійкості суб'єкта господарювання і протидії кризоутворюючих зовнішніх факторів [4].

Значення факторів зовнішнього середовища різко збільшується у зв'язку із ускладненням всієї системи суспільних відносин, з котрих складається середовище менеджменту підприємства.

В таких умовах метою суб'єкта господарювання повинна стати постійна кількісно-якісна діагностика зовнішнього середовища. Ринкові відносини вимагають виважених і своєчасних управлінських рішень, що ґрунтуються на всебічній оцінці внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства [5 – 6].

Представляється доцільним ретельно розглянути сильні та слабкі сторони діяльності підприємства та загроз і можливостей зовнішнього середовища на прикладі Харківського державного авіаційного виробничого підприємства (ХДАВП). Зважаючи на складність отримання специфічної інформації про об'єкт аналізу, доцільно використовувати стандартні показники, які можна використовувати на основі офіційної звітності (дивись табл.) [7 – 9].

Таблиця. Аналіз сильних та слабких сторін діяльності підприємства (ХДАВП) та загроз і можливостей зовнішнього середовища

Можливості	Загрози
I. Міжнародний рівень	
– тенденція до зростання авіаперевезень в світі; – ємний та зростаючий світовий ринок для поставок нових регіональних пасажирських літаків; – усього 8 держав світу (включаючи Україну) мають замкнутий цикл виробництва літаків від проектною розробки до випуску, тому є можливість організувати випуск вітчизняних літаків у країнах, що не мають власної авіаційної галузі; – кооперація з закордонними авіабудівними підприємствами з виробництва комплектуючих виробів, вузлів та агрегатів на літаки закордонного виробництва.	– скорочення присутності літаків «Ан» на світовому ринку у зв'язку з закінченням строку їх експлуатації, а також незначних поставок нових літаків для їх заміни; – низький міжнародний імідж підприємства у зв'язку з невиконанням договірних обов'язків та переносом строків поставок нових літаків; – АНТК ім. Антонова передає на російські підприємства технічну документацію з виробництва вітчизняних літаків, скорочення кооперації російських авіапідприємств з українськими авіаційними підприємствами; – залежність випуску українських літаків від поставок по кооперації з російськими підприємствами деяких високотехнологічних вузлів; – пряма конкуренція більшості проектів українських регіональних пасажирських літаків зі світовими аналогами; – галузеві стандарти в авіаційній промисловості України не відповідають західноєвропейським; – заборона США та деяких держав ЄС на польоти над своєю територією літаків застарілих типів; – виключення України з категорії I та віднесення її до категорії II у зв'язку з порушенням стандартів авіаційної безпеки, що визначені ICAO.
II. Національний рівень	
– у зв'язку з проведенням в Україні Євро – 2012 з футболу відбудовуються нові аеропорти та злітно-посадкові смуги в м. Києві, м. Львові, м. Донецьку, м. Харкові; – організація дієвої державної підтримки галузі, включаючи як фінансування, так і розвиток лізингової системи та лобювання інтересів регіональних літаків.	– невизначеність стратегії держави у сфері розвитку вітчизняного авіабудування; – недостатня державна підтримка галузі; – незначна ємність внутрішнього ринку, яка недостатня для компенсації коштів необхідних для розробки нових моделей літаків та беззбиткової діяльності вітчизняних продуцентів; – конкуренція у внутрішніх перевезеннях пасажирів з іншими видами транспорту; – заміна вітчизняних авіаперевізників закордонними; – концентрація авіаперевезень в аеропортах м. Києва і м. Донецька; – старіння парку вітчизняних літаків у національних авіаперевізників та заміна його закордонними літаками; – слабка розвинутість лізингової системи просування вітчизняних літаків на внутрішньому ринку.

Продовження таблиці

III. Галузевий рівень	
створення єдиної вертикально та горизонтально інтегрованої структури з проектування та серійного випуску обмеженого асортименту конкурентоспроможних літаків.	– відсутність в галузі єдиної вертикально та горизонтально інтегрованої структури, яка б проводила скоординовану науково-технічну, маркетингову та фінансово-економічну політику; – відсутня цілеспрямована політика проектанта (АНТК ім. Антонова) і продуцентів (ХДАВП та КиДАЗ «Авіант») з концентрації зусиль щодо серійного випуску того чи іншого літака, в результаті чого жоден із літаків серійно не виробляється на вітчизняних підприємствах.
Сильні сторони	Слабкі сторони
IV. Рівень підприємства	
1. Фінанси	
на цей час відсутні	– довготривала понадкритична неплатоспроможність підприємства з динамікою, що погіршується; – обсяги продажу не покривають витрати на виробництво, в результаті чого зростає збитковість діяльності підприємства; – загроза банкрутства підприємства; – неефективне використання кредитних ресурсів у зв'язку з їх дорожнечою та необґрунтованого росту незавершеного виробництва
2. Продукція	
Літак Ан-74ТК	
висока конкурентоспроможність за наступними показниками: – висока крейсерська швидкість; – коротка злітно-посадкова смуга; – високе пасажировміщення.	низька конкурентоспроможність за наступними показниками: – велика вартість перельоту одного пасажирів на 1 км; – велика злітна маса літака; – велика питома вартість одного пасажиромісця; – невисока надійність літака; – низький рівень комфорту пасажирів; – низька паливна ефективність.
Літак Ан-140	
висока конкурентоспроможність за наступними показниками: – високе пасажировміщення; – низька вартість літака на одного пасажирів; – коротка злітно-посадкова смуга.	низька конкурентоспроможність за наступними показниками: – велика вартість перельоту одного пасажирів на 1 км; – невелика злітна маса літака; – невисока надійність літака; – низький рівень комфорту пасажирів; – низька крейсерська швидкість; – низька паливна ефективність.
3. Технологічний рівень і основні фонди	
немає змоги ідентифікувати у зв'язку з ненаданням підприємством необхідної інформації	– технологічне відставання від закордонних конкурентів у зв'язку з відсутністю коштів на модернізацію; – високий рівень зносу основних фондів у зв'язку з відсутністю коштів на їх оновлення.
4. Виробництво	
немає змоги ідентифікувати у зв'язку з ненаданням підприємством необхідної інформації	– одиничне та дрібносерійне виробництво за умови збереження надлишків виробничих потужностей; – висока енергоємність виробництва; – довгий строк підготовки серійного виробництва.

Закінчення таблиці

5. Маркетинг	
немає змоги ідентифікувати у зв'язку з ненаданням підприємством необхідної інформації	– сервісне обслуговування в експлуатації літаків не відповідає світовим стандартам; – нерозвинута логістика запасних частин; – недосконалість системи просування продукції на закордонні ринки.
6. Кадри та стимулювання праці	
немає змоги ідентифікувати у зв'язку з ненаданням підприємством необхідної інформації	– старіння та скорочення кваліфікованого кадрового складу; – нерациональна структура кадрового складу; – низький рівень заробітної платні та затримка з її виплати.

Таким чином, можна зробити висновок, що зовнішнє середовище формує умови діяльності для підприємства на ринку. В період поживавлення економіки відбувається поліпшення основних тенденцій соціально-економічного розвитку держави, зменшується кількість кризоутворюючих факторів на макрорівні. Тобто макросередовище має загальногалузовий характер впливу [4, 6].

На думку автора, реакція підприємства на вплив зовнішнього середовища аналізуемого підприємства мала наступні результати [10 – 11]: фінансовий стан підприємства в 2005 – 2010 рр. був незадовільним і мав тенденцію до погіршення, загальна величина доходу підприємства в 2010 р., у порівнянні з 2005 р., зменшилась на 31,5%; у 2010 р. збитки в порівнянні з 2005 р. зросли майже в 20 разів і перевищили рівень доходів підприємства на 14%; основним чинником незадовільного фінансового стану підприємства був недостатній обсяг виробництва профільної продукції, що обумовило незначний рівень використання виробничих потужностей, максимальна величина якого не перевищувала 25%. Іншими чинниками, які вплинули на незадовільний фінансовий стан підприємства, були: неефективне залучення, розміщення та використання фінансових ресурсів. У 2011 р. підприємство повністю втратило власний капітал і на сьогодні фінансує господарську діяльність виключно за рахунок запозичених коштів, які зросли у порівнянні з 2005 р. в 2,3 рази. Головною причиною втрати підприємством власного капіталу було прогресуюче зростання в його складі непокритих збитків, що на кінець 2010 р. склали 1410,2 млн. грн. Структура запозиченого капіталу мала суттєві зміни до збільшення частки довгострокових зобов'язань, обумовлених проведенням реструктуризації боргових зобов'язань підприємства, однак загальна величина кредиторської заборгованості в

2010 р., по відношенню до 2005 р., зросла на 37%. На підприємстві суттєво зросло незавершене виробництво в 2,4 рази. У 2010 р. загальна сума збитків на 14% перевищила величину загальних доходів.

Усі види звичайної діяльності підприємства в 2011 р. були збитковими, причиною, що обумовила найвищий рівень збитків по фінансово-інвестиційній діяльності, був значний рівень сплати за користування запозиченими фінансовими ресурсами (біля 130 млн. грн. у 2010 р.).

Отже, проведений аналіз зовнішнього середовища свідчить про погіршення його сприятливості для такої галузі, як авіаційна промисловість.

Висновки.

1. Світовий ринок регіональних літаків має тенденцію до зростання, але надзвичайно велика конкуренція потребує виваженої державної політики та підтримки галузі [11].

2. Відсутність виваженої державної стратегії розвитку галузі, суттєвої її підтримки та недостатній контроль за поточною діяльністю підприємства призвели до втрати ним конкурентоспроможності, набуття стану «понадкритичної неплатоспроможності» та втрати на цей час перспективи розвитку [7 – 9].

3. Без цілеспрямованої державної політики та підтримки підприємство не має перспективи само вийти з кризи та знайти внутрішні можливості для розвитку.

4. У зв'язку з тим, що Україна не може самотійно зберегти національне авіабудування необхідне співробітництво та тісна кооперація як з підприємствами з Росії, так і з країн Західної Європи.

5. Необхідно створити транснаціональну вертикально та горизонтально інтегровану компанію на базі попередньо приватизованих АНТК ім. О. К. Антонова та КиДАЗ «Авіант» разом з російською «Об'єднаною авіаційною корпорацією» з проектування та серійного виробництва пасажирських і транспортних літаків вітчизняної розробки [9].

6. Створити спільне підприємство на базі попередньо приватизованого ХДАВП разом з закордонними авіабудівними компаніями з виготовлення вузлів, агрегатів та інших комплектуючих виробів для літаків закордонного виробництва [7].

7. Для успішної реалізації наведених вище пропозицій органам державного управління, яким підпорядковано підприємство, доцільно рекомендувати на-

ступне: здійснити фінансове оздоровлення підприємства; провести реструктуризацію виробництва з метою скорочення надлишкових потужностей; розробити комплекс заходів з реалізації наведених вище пропозицій.

Список літератури 1. Ансофф И. Стратегическое управление : [сокр. пер. с англ.]; [научн. ред. и автор предисл. Л.И. Евенко]. – М. : Экономика, 1989. – 519 с. **2.** Веснін В.Р. Стратегічне управління / В.Р. Веснін. – М. : ТК Велбі / Проспект, 2006. – 328 с. **3.** Віханський О.С. Стратегічне управління / О.С. Віханський. – М. : Економіст, 2006. – 296 с. **4.** Ревенко О.В. Стратегічне управління розвитком підприємства: автореф. дис. на здобуття ступеня канд. екон. наук : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / О.В. Ревенко. – Х., 2006. – 20 с. **5.** Книш М.І. Стратегічне управління корпораціями / М.І. Книш, В.В. Пучков, Ю.П. Тютіков. – СПб. : Культ-інформ-прес, 2002. – 240 с. **6.** Булеев И.П. Предприятие в системе общественных отношений: институционный аспект: Монография / НАН Украины. Ин-т экономики промышленности. — Донецк, 2006. — 424 с. **7.** Рішення РНБО України «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості на період до 2010 р. та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування». К., 30.05.2008 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. **8.** Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємств та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства / Наказ МКУ № 14 від 19.01.2006 (у редакції наказу Міністерства економіки України 26.10.2010 N1361 (v1361665-10). [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua>. **9.** Положення про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації / Наказ МФУ N49/121 від 26.01.2001. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua>. **10.** Аналитическая служба. [Електронний ресурс]. Режим доступу: – Kharkov.prom.ua/Finansovyj-analiz.html. &xhr=t&q=%D0%B1%D0%hl=ru&sugexp=ppwc&cp **11.** Airbus Global Market Forecast 2007 – 2026. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.airbus.com>.

Надійшла до редколегії 23.11.2011

УДК 336.71

Ю.І. ЛЕРНЕР, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», Харків,
В.Ю. КАРЄВ, студент, НТУ «ХПІ», Харків

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКІВ ЗА РАХУНОК ЗРОСТАННЯ ДОХОДІВ

В статті розглядаються теоретичні аспекти та можливі напрямки збільшення доходів банків в сучасних умовах економічного розвитку. Проаналізовано фактори, що впливають на зростання доходів банків. До них відносять: комбінування банківських продуктів; вдосконалення організації праці; організація реалізації банківських продуктів; фінансове прогнозування.

Ключові слова: банк, дохід, рентабельність, фінансова діяльність, фінансове прогнозування.

В статье рассматриваются теоретические аспекты и возможные направления увеличения доходов банков в современных условиях экономического развития. Проанализированы факторы, которые влияют на увеличение доходов банков. К ним относят: комбинирование банковских продуктов, усовершенствование организации труда, организация реализации банковских продуктов, финансовое прогнозирование.

Ключевые слова: банк, доход, рентабельность, финансовая деятельность, финансовое прогнозирование.

In the article theoretical aspects and possible directions of banks profits increase in the modern condition of economic development are considered. Factors which influence on the banks profits increase are analyzed.

To them attribute: combining of bank products, improvement of labour organization, organization of bank products realization, financial prediction.

Keywords: bank, profit, profitability, financial activity, financial prediction.

Актуальність теми дослідження. В умовах ринкової економіки дохід є найважливішим оціночним показником діяльності суб'єктів господарювання, в тому числі і банків.

Повноцінне та ефективне функціонування банку неможливе без отримання доходу. Банк повинний функціонувати так, щоб отримані доходи не тільки покривали витрати, але щоб отриманий прибуток був джерелом утворення різних фондів та резервів. В свою чергу, такі фонди та резерви є джерелом покриття не тільки встановлених витрат. Тобто дохід уявляє собою універсальне джерело фінансування діяльності банку.

Завданням статті є аналіз підвищення ефективності підприємств в результаті зростання доходів.

Аналіз публікацій по темі. Вивчення економічної літератури показало, що питаннями банківського менеджменту і аудиту, проблемами аналітичного забезпечення ефективної діяльності комерційних банків, фінансовим аналізом комерційних банків займаються такі відомі вчені, як Заруба О., Коваль М., Ковальчук Т., Пантелєєв В., Раєвський К., Халява С., Шиллер Р., Шматов О. Питання зростання доходів суб'єктів господарювання розглядалися в працях В.Л. Лазара, І.П. Мерзлякові, І.В.Озерського та інших вчених.

Метою дослідження є розгляд та аналіз теоретичних аспектів та напрямків збільшення доходів банків в сучасних умовах економічного розвитку.

Викладення основного матеріалу. Ефективність роботи банку характеризується перш за все тим, наскільки його діяльність здатна забезпечити отримання доходу. Чим більше дохід, що припадає на одиницю коштів, що споживаються та застосовуються, тим активніше їх вкладення та рентабельніше діяльність такого банку.

Рентабельність – це показник, що характеризує економічну ефективність суб'єкту господарювання. Тобто, в нашому випадку, чим більш рентабельний банк, тим вище його економічна ефективність. Економічна ефективність вимірює отриманий дохід з витратами чи ресурсами, що використовуються для отримання цього доходу.

Методичні основи формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи та її розкриття в фінансовій звітності визначає Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [1].

Дохід є надходженням економічних вигод, які виникають в результаті діяльності банку у вигляді виручки від реалізації банківських послуг. В обліку дохід відображається у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, яке призводить до зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків власників) [1, 2].

Одним з факторів, що впливають на зростання доходів банків виступає комбінування різних банківських продуктів, що є важливим резервом збільшення обсягів надання послуг та реалізації продуктів.

Для успіху в бізнесі банки повинні продавати своїм клієнтам якомога більше різних видів банківських продуктів.

Дослідження показують, що фінансовий стан суб'єктів господарювання, що мають широкий асортимент продукції, значно кращий, ніж в тих, в яких асортимент продукції значно менший. В умовах ринку попит на певні види продукції в певний час може значно зменшуватись; як результат – проблеми з реалізацією продукції, а в підсумку – незадовільний фінансовий стан [3, 5]. Це також поширюється і на діяльність банку.

Наступним фактором від якого залежить зростання доходів банку є вдосконалення організації праці.

Вдосконалення організації праці у кожному банку припускає впровадження його наукової організації, що забезпечує накопичення і використання доцільного використання робочого часу, організацію і обслуговування робочих місць, покращення кооперації праці, вдосконалення її нормування і стимулювання, розвиток творчих здібностей кожного члену колективу.

Прогресивна організації праці покликана поєднувати сучасні інформаційні технології і людей у злагоджений процес, створювати умови для високопродуктивної праці. Організація праці в колективі – поняття багатогранне. Воно передбачає підбір і підготовку кадрів, організацію робочих місць, створення таких умов праці, які б сприяли кращому виконанню працівниками їх функцій, організацію контролю за оплатою праці, покращення трудової дисципліни і організацію змагання [5, 4].

Ще одним із факторів зростання доходів виступає організація реалізації банківських продуктів. Одна з істин економіки свідчить: виготовляти будь-який товар, або послугу – це порівняно просто, а ось його продати – дуже складно. Важливий принцип виживання банку в сучасних умовах розвитку економіки країни – надавати такі послуги, що можна продати. Тобто мається на увазі те, що номенклатура послуг, що надає банк своїм клієнтам, повинна бути гнучкою до вимог клієнта.

З метою збільшення доходів банку доцільно застосовувати фінансове прогнозування.

Фінансове прогнозування передбачає дослідження можливого стану доходів банку в майбутньому, що проводиться з метою їх наукового обґрунтування [3]. Як правило фінансові прогнози бувають короткостроковими (до трьох років), середньостроковими (5-7 років), довгостроковими (10-15 і більше років). Найбільше значення мають середньострокові і довгострокові прогнози.

Фінансове прогнозування здійснюється на попередньому етапі складання проекту доходів і сприяє виробленню фінансової концепції розвитку в плановому періоді. Для здійснення фінансового прогнозування необхідна розробка різних показників, що характеризують діяльність банку в перспективному періоді, виходячи з яких обчислюють фінансові показники.

Висновок. В умовах сьогодення дохід є найважливішим оціночним показником діяльності банку в області підприємництва та бізнесу. Існують певні фактори, що впливають на зростання доходів банків. До них відносять: комбінування банківських продуктів; вдосконалення організації праці; організація реалізації банківських продуктів; фінансове прогнозування.

Список літератури: 1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15, зареєстроване в Міністерстві юстиції України 14.12.99 р. № 860/4153, із змінами та доповненнями МФУ від 31.05.2011 № 664 [Електронний ресурс] // Режим доступу до матеріалів: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=z0860-99>. 2. Гура Н. Учет доходов и расходов в сфере материального производства и услуг / Н. Гура // Все о бухгалтерском учете. – 2000. – № 18. – с. 12-15. 3. Козацький В.П. Окремі питання зростання доходів держави і підприємств / В.П. Козацький // Актуальні проблеми економіки – 2005. – № 11(53). – с. 50-55. 4. Ловінська Л.Г. Концепція фінансового результату в системі бухгалтерського обліку підприємств / Л.Г. Ловінська // Фінанси України. – 2003. – № 11. – с. 58-65. 5. Павлюченко Н. Відображення доходу при здійсненні товарообмінних операцій / Н. Павлюченко // Економіка. Фінанси. Право. – 2001. – № 8. – с. 21-23.

Надійшла до редколегії 17.11.2011

Ю.І. ЛЕРНЕР, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», Харків,
О.Ф. ТКАЧЕНКО, студент, НТУ «ХПІ», Харків

ПРИНЦИПИ ОРГАНІЗАЦІЇ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ БАНКУ

В статті досліджено вплив організації бухгалтерського обліку на систему економічної та інформаційної безпеки банку. Внесені пропозиції щодо уникнення втрат конфіденційної інформації у зв'язку з некомпетентними діями працівників.

Ключові слова: банк, економічна безпека, інформаційна безпека, конфіденційна інформація.

В статье исследовано влияние организации бухгалтерского учета на систему экономической и информационной безопасности банка. Внесены предложения по избеганию потерь конфиденциальной информации в связи с некомпетентными действиями работников.

Ключевые слова: банк, экономическая безопасность, информационная безопасность, конфиденциальная информация.

In the article the influence of business accounting organization on the system of economic and information security of bank is researched. The suggestions on avoidance of losses of confidential information because of the incompetent actions of workers are moved.

Keywords: bank, economic security, information safety, confidential information.

Вступ. Бухгалтерська інформація є основною складовою економічної та інформаційної безпеки банку. Комерційна таємниця у свою чергу забезпечує обмежений доступ до життєво необхідної інформації кожної організації, оскільки передбачає захист переважно бухгалтерської інформації і є організаційно-правовим заходом інформаційної безпеки. Основним елементом захисту комерційної таємниці від впливу негативних факторів слід вважати організацію бухгалтерського обліку, який є передумовою забезпечення безпеки у банку.

Аналіз публікацій по темі. На розгляд проблем з цього питання спрямовані дослідження таких вчених, як: Клименко В.А., Кириченко О.А., Кім Ю. Г., Дарнопих Г.С., Кашаев А.Н.

Кириченко О. А. та Кім Ю. Г. [2] вважають, що сьогодні організацію бухгалтерського обліку слід здійснювати із застосуванням певних принципів, що забезпечать злагодженість, ефективність та економічну безпеку роботи банку.

Метою дослідження є дослідження впливу організації бухгалтерського обліку на систему економічної та інформаційної безпеки банку.

Викладення основного матеріалу. Організація бухгалтерського обліку передбачає вибір суб'єктів, методики й техніки ведення бухгалтерського обліку, забезпечує процес ведення бухгалтерського обліку в умовах діяльності кон-

кретного банку відповідно до потреб його керівництва, а також слугує передумовою формування та передачі якісної інформації зовнішнім та внутрішнім користувачам із забезпеченням максимальної економічної безпеки банку.

Основні принципи організації бухгалтерського обліку та фінансової звітності наведені в Законі України « Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» [1], а саме: обачність, повне висвітлення, автономність, послідовність, безперервність, нарахування та відповідність доходів і витрат, перевалювання сутності над формою, історична (фактична) собівартість, єдиний грошовий вимірник, періодичність.

Саме тому до складу принципів організації бухгалтерського обліку доречно додати наступні:

- принцип комплексності, згідно з яким при побудові системи захисту облікових даних необхідно передбачати прояв усіх видів можливих загроз для банку, включаючи канали несанкціонованого доступу до бухгалтерської інформації, та всі можливі для нього засоби захисту;

- принцип безпеки та контролю даних, який передбачає захист цінної облікової інформації, шляхом встановлення обмеження користувачів, віднесення її до інформації конфіденційного характеру та запровадження обмежень при роботі з нею;

На наш погляд, застосування цих засобів потрібно порівнювати з можливими видами загроз, а засоби захисту облікової інформації повинні функціонувати в межах єдиного комплексу захисту конфіденційної інформації банку, взаємно доповнюючи один одного у функціональному і технічному аспектах.

Захист облікових даних, що складають комерційну таємницю слід покласти не лише на службу безпеки, але й на весь управлінський персонал банку – від керівника, до технічного персоналу. Кваліфікація та кількість працівників, які забезпечують безпеку господарюючого суб'єкта, повинні чітко відповідати завданням, економічної служби безпеки, щоб не бути «тягарем» для бюджету банку, або загрозою для діючого керівництва. Але, нажаль, із стрімким розвитком інформаційно-технічного забезпечення не всі працівники мають належний рівень компетенції при користуванні інформаційними системами, що призводить до значних втрат у банку. Так, наприклад, якщо комерційна організація допускає витік більше 20% важливої внутрішньої інформації, то вона в 60 ви-

падках з 100 банкрутує [3], а також 93% компаній, що залишилися без доступу до власної інформації на термін понад 10 днів, залишили бізнес, причому половина з них заявила про свою неспроможність негайно [3]. При чому 76% витоку інформації становлять не навмисні дії персоналу, а безвідповідальність та некомпетентність співробітників суб'єкту господарювання [4].

До некомпетентних дій персоналу Клименко О.А. [3] відносить:

- відкриття на своєму комп'ютері файлів, надісланих електронною поштою або програмами миттєвого обміну повідомленнями, які одержані від невідомих адресатів;
- встановлення неліцензійного програмного забезпечення, не потрібного для виконання функціональних обов'язків працівника;
- використання паролів «за замовчуванням», створення простих паролів, або небажання змінювати паролі протягом тривалого часу, «запам'ятовування» пароля у вікнах введення, особливо на комп'ютерах для публічного доступу;
- робота з конфіденційними документами в місцях публічного доступу;
- недотримання правил супроводжувати всіх відвідувачів, що приходять до вас на роботу;
- повідомлення по телефону будь-яких даних про обліковий запис, логіни, паролі;
- нецільове використання мережевих ресурсів, тощо.

Для усунення некомпетентних дій працівників вказані автори пропонують використання таких методів боротьби з втратою облікової інформації:

- використання міжнародних стандартів стосовно гарантування інформаційної безпеки;
- підвищення кваліфікації персоналу в галузі економічної безпеки;
- контроль за виконанням вимог політики, інструкцій та правил стосовно гарантування інформаційної безпеки;
- проведення зовнішнього та внутрішнього аудиту;

Вважаємо, що реалізація таких захисних механізмів можлива резервування інформації, забезпечення її доступності, цілісності і конфіденційності, шляхом блокування некомпетентних дій працівників.

Таким чином, на формування економічної безпеки банку впливає не лише організація бухгалтерського обліку, а й компетенція працівників в даній галузі.

При організації економічної безпеки слід базуватися на ефективній системі заходів із необхідним правовим, економічним, організаційним та інформаційним забезпеченням, що передбачає формування оптимальної структури бухгалтерської служби та служби безпеки.

Висновки. Головним пріоритетом захисту бухгалтерської інформації у банку є розробка заходів спрямованих на збереження інформації, що міститься в інформаційній базі банку, та є об'єктом зацікавленості конкурентів. Необхідним атрибутом захисту облікової інформації є кадрова робота з персоналом банку.

Основними напрямками вдосконалення системи економічної безпеки банку на наш погляд є: підвищення прозорості звітності; посилення вимог до забезпечення достовірності економічної інформації; реструктуризація інформаційних потоків за вимогами її користувачів і їх раціоналізація. Важливим напрямом вдосконалення інформаційних систем вітчизняних банків слід вважати їх адаптацію до міжнародних стандартів в напрямках організації облікових операцій та представлення звітності споживачам. Перехід на нові технології ведення обліку економічної інформації дають можливість створити нову систему обліку на сучасній ідеологічній основі, підвищити обґрунтованість управлінських рішень і знизити ризики.

Список літератури: 1. Закон України « Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» №996-XIV від 16.07.1999 р.: [Електронний ресурс].- Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua. 2. *Кириченко О.А., Кім Ю.Г.* Методологічні основи економічної безпеки суб'єктів господарювання в трансформаційній економіці / О.А. Кириченко, Ю.Г. Кім // Актуальні проблеми економіки.- 2008.- №12.- С. 53-65. 3. *Клименко В.* Внутрішні загрози інформаційній безпеці організації / В. Клименко // Вісник НБУ.- 2008.-№5.- С. 62-63. 4. *Кашаев А. Н.* Организация бухгалтерского учета в производственных объединениях / А.Н. Кашаев // Финансы и статистика.- 2007.- №4.- С. 192. 5. *Дарнопих Г.* Сучасні проблеми економічної безпеки України / Г. Дарнопих // Вісник Академії правових наук України.- 2009.- №1.- С. 142-150.

Надійшла до редколегії 28.11.2011

УДК 658.1

А.Б. МИКОЛАЙЧУК, аспірант, ХНЕУ, Харків

ОРГАНІЗАЦІЯ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ПІДПРИЄМНИЦТВА НА ЗАСАДАХ SADT

Розкрито сутність поняття фінансової безпеки суб'єктів підприємництва як економічної категорії. Визначені основні фінансові інтереси суб'єкта підприємництва та фінансові завдання для їх досягнення. Розглянуто організацію фінансової безпеки на засадах методології SADT.

Раскрыта сущность понятия финансовой безопасности субъектов предпринимательства как экономической категории. Определены основные финансовые интересы субъекта предпринимательства и фи-

нансовые задачи для их достижения. Рассмотрена организацию финансовой безопасности на основе методологии SADT.

The essence of term financial security of business entities as an economic category is defined. The basic financial interests of business and financial objectives to achieve them are determined. The organization of financial security based on the methodology SADT are considered.

Сучасні умови прискорення мінливості ринкового середовища, його глобалізація, загострення конкурентної боротьби потребують від суб'єктів підприємництва підвищення їх конкурентоспроможності. Крім того, ринкові відносини характеризуються різноманіттям суб'єктів підприємництва та складових фінансової інфраструктури. Це обумовлює необхідність оперативно відслідковувати, діагностувати стан фінансової діяльності, відповідність фінансових ресурсів потребам економічної системи, внутрішні і зовнішні загрози. Важлива роль в реалізації цього завдання належить організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Фінансової тому, що на сьогодні в економічній системі організацій все більшого значення набувають відносини з управління фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання, а також фінансові інструменти, що забезпечують стабільну та ефективну діяльність суб'єкту підприємництва.

Різні аспекти організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва досліджено у працях О. І. Барановського [1], І. А. Бланка [2], Т. Б. Кузенко [5], К.С. Горячевої [3], Р. С. Папехіна [9], В. Мутіяна [8] та ін. Проте залишається багато не вирішених проблем в цьому напрямі.

Метою статті є розкриття технології організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва на засадах методології SADT.

Забезпечення стійкого росту суб'єктів підприємництва, стабільності результатів їх діяльності, досягнення цілей, що відповідають інтересам власників і суспільства в цілому, неможливі без розробки й проведення самостійної стратегії, що у сучасній економіці визначається наявністю ефективної системи його фінансової безпеки. Саме стан фінансів господарюючих суб'єктів багато в чому обумовлює ефективність їх діяльності в ринковій економіці, що і призводить до необхідності розгляду проблем організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва.

Для встановлення найбільш змістовного визначення поняття «фінансова безпека» необхідно проаналізувати наукові думки відомих вчених. Аналіз наукової літератури дозволяє визначити особливі характеристики фінансової безпеки суб'єктів підприємництва та запропонувати більш повне її трактування.

Таблиця 1. Визначення поняття «фінансова безпека»

Автор	Визначення
Фінансова безпека як стан	
Автор	Визначення
Т.Б. Кузенко [5].	Стан найбільш ефективного використання інформаційних, фінансових показників, ліквідності та платоспроможності, рентабельності капіталу, що знаходиться в межах своїх граничних значень.
В. Мунтіян [8].	Стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, відображеного в оптимальних значеннях фінансових показників прибутковості та рентабельності бізнесу, якості правління, використання основних та обігових фондів підприємства, структури його капіталу, норм дивідендних виплат за цінними паперами, а також курсової вартості його цінних паперів як синтетичного індикатора поточного фінансово-господарського стану підприємства і перспектив його технологічного та фінансового розвитку.
І.А. Бланк [2].	Кількісний і якісно детермінований рівень фінансового стану підприємства, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних збалансованих фінансових інтересів від ідентифікованих реальних і потенціальних загроз зовнішнього та внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого зростання в поточному і перспективному періоді.
О.І. Судакова [10].	Важлива складова частина економічної безпеки підприємства, що базується на незалежності, ефективності і конкурентоспроможності фінансів підприємства, яка відображається через систему критеріїв і показників його стану, що характеризують збалансованість фінансів, достатню ліквідність активів і наявність необхідних грошових резервів, фінансову стабільність, ступінь захищеності фінансових інтересів.
Лаврова Ю.В. [7].	Складова економічної безпеки підприємства, яка полягає у наявності такого його фінансового стану, котрий характеризується: збалансованістю і якістю фінансових інструментів, технологій і послуг; стійкістю до загроз; здатністю підприємства забезпечувати реалізацію фінансових інтересів, а також місії і завдань достатніми обсягами фінансових ресурсів; а також спрямованістю на ефективний і сталий розвиток.
Фінансова безпека як здатність	
Ю.В. Трунцевський [11].	Здатність (властивість) фінансової сфери гарантовано задовольняти відповідні потреби, безперервно розвиваючись і функціонуючи з мінімальним ризиком можливих порушень.
Р.С. Папехін [9].	Здатність підприємства самостійно розробляти і проводити фінансову стратегію відповідно до цілей загальної корпоративної стратегії в умовах невизначеного і конкурентного середовища.
Фінансова безпека як ступінь	
О. Барановський [1].	Ступінь захищеності фінансових інтересів на всіх рівнях фінансових відносин.
Фінансова безпека як захід	
Б. Ф. Іцкович [4].	Комплекс заходів, які забезпечують фінансову стійкість підприємства, його динамічний розвиток і виключають несанкціонований захоплення різних ресурсів підприємства.

Виходячи з наведених визначень, можна зробити висновок, що сутність фінансової безпеки перш за все пов'язана із оточенням суб'єкта підприємництва, тобто з відносинами, в які він вступає у процесі своєї діяльності. Тому є необхідним розгляд суб'єкта підприємництва як суб'єкта фінансових відносин, бо саме у цьому середовищі виникають зв'язки, що викликають появу певних загроз щодо його фінансової безпеки.

Отже, під фінансовою безпекою суб'єктів підприємництва як економічної категорії вважатимемо сукупність соціально-економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, при якому виявляється стійкість підприємства до зовнішніх загроз і ризиків при раціональному використанні своїх фінансових ресурсів.

В сучасному економічному середовищі існує безліч загроз, які впливають на фінансові інтереси суб'єкта підприємництва і які можуть негативно відобразитись на його фінансовій стійкості, платоспроможності та загальному фінансовому стані. Під загрозою розуміється сукупність умов, процесів, факторів, що перешкоджають реалізації економічних інтересів суб'єктів господарської діяльності чи створюють небезпеку для них. Розглянемо основні фінансові інтереси суб'єкта підприємництва для визначення необхідних фінансових завдань, виконання яких допоможе запобігати загрозам фінансовій безпеці.

Таблиця 2. Основні фінансові інтереси суб'єкта підприємництва

Фінансовий інтерес	Фінансове завдання	Загроза
1. Зростання ринкової вартості суб'єкта підприємництва.	1) зростання ринкової ціни акцій суб'єкта підприємництва;	Зниження місткості ринку. Зниження купівельної спроможності споживачів продукції.
	2) покращання іміджу суб'єкта підприємництва і його торгової марки;	
	3) збільшення інвестицій в основні засоби;	
	4) зниження вартості залучення капіталу;	
	5) оптимізація грошових потоків.	
2. Максимізація прибутку суб'єкта підприємництва при досягненні якості прибутку.	1) мінімізація відрахувань до бюджету;	Зростання інфляції. Неефективна цінова політика.
	2) оптимізація дивідендних виплат;	
	3) своєчасне і повне повернення кредитів;	

Продовження таблиці 2.

Фінансовий інтерес	Фінансове завдання	Загроза
	4) зниження витрат на виробництво і реалізацію продукції; 5) раціоналізація джерел фінансування розвитку виробництва; 6) інноватизація суб'єкта підприємництва; 7) досягнення поточної та стратегічної конкурентоспроможності суб'єкта підприємництва; 8) задоволення інтересів власників і працівників суб'єкта підприємництва.	Висока вартість залучення фінансових ресурсів. Дефіцит кваліфікованих працівників.
3. Забезпечення суб'єкта підприємництва основним і оборотним капіталом, оптимальне співвідношення власного і позикового капіталу.	1) ефективне ведення комерційної діяльності; 2) зростання прибутку; 3) зростання ліквідності; 4) корегування коефіцієнту фінансового левериджу; 5) визначення найбільш ефективних джерел формування коштів; 6) генерування додаткового прибутку; 7) дотримання золотого правила фінансування через максимізацію коефіцієнта покриття.	Уповільнення платіжного обороту. Неефективна політика фінансування.
4. Забезпечення суб'єкта підприємництва інвестиціями.	1) розвиток виробництва продукції (товарів, робіт, послуг); 2) впровадження науково-технічних досягнень у господарську діяльність.	Неефективна інноваційно-інвестиційна політика.
5. Оптимізація відрахувань суб'єкта підприємництва до бюджету.	1) зниження відповідно до чинного законодавства обсягів сплати податків до бюджету; 2) зниження обов'язкових платежів до спеціальних державних фондів.	Неефективна податкове планування та податкова політика.
6. Ефективність функціонування податкової політики.	1) зменшення податкового навантаження та збільшення результату фінансової діяльності суб'єкта підприємництва.	

Ступінь захищеності пріоритетних фінансових інтересів, можливості забезпечення фінансової безпеки підприємства багато в чому залежать від своєчасної ідентифікації небезпек і загроз фінансовій безпеці підприємства, із застосуванням комплексного підходу при їх аналізі. Загрози, що з'являються з зовнішнього середовища в першу чергу обумовлені об'єктивними процесами: глобалізацією фінансових зв'язків, високою ступеню інтеграції, загострення проблеми обмеженості ресурсів, посилення конкуренції та конфліктів між державами в сфері завоювання світового економічного простору [9].

Внутрішні загрози виникають в результаті неефективної фінансово-економічної політики керівництва суб'єкта підприємництва, нераціонального визначення пріоритетів фінансового менеджменту, невчасного реагування на негативні тенденції в діяльності підприємства. Своєчасне виявлення і нейтралізація джерел зовнішньої та внутрішньої загроз безпеки є першочерговим завданням всіх суб'єктів економічної діяльності [5].

Наявність значної кількості загроз вимагає розробки заходів щодо забезпечення фінансової безпеки, призначення яких – аналіз зовнішніх і внутрішніх загроз, оцінка наслідків їхнього впливу на фінансову діяльність суб'єкта підприємництва і формування комплексу превентивних управлінських рішень, які дозволяють підвищити швидкість адаптивної реакції на негативні впливи зовнішнього середовища [3].

Технологію організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва можна відобразити за допомогою методології структурного аналізу SADT.

Методологія SADT є сукупністю методів, правил і процедур, призначених для побудови функціональної моделі об'єкту будь-якої предметної області. Сутність структурного підходу полягає в її декомпозиції на функції: система розбивається на функціональні підсистеми, які в свою чергу діляться на підфункції, що підрозділяються на задачі і так далі [6]. Одним з інструментів, котрий дозволяє структурно-функціональне моделювання, є BPwin.

Перший етап моделювання починається з побудови контекстної діаграми. Згідно з рис. 1, суб'єкт дозволяє за наявності мети перетворити вхід у вихід за допомогою механізму та управління. На другому етапі моделювання відбувається декомпозиція контекстної діаграми, результатом чого є діаграма, яка відбиває структуру, тобто сукупність етапів процесу, який відображено контекстною діаграмою.

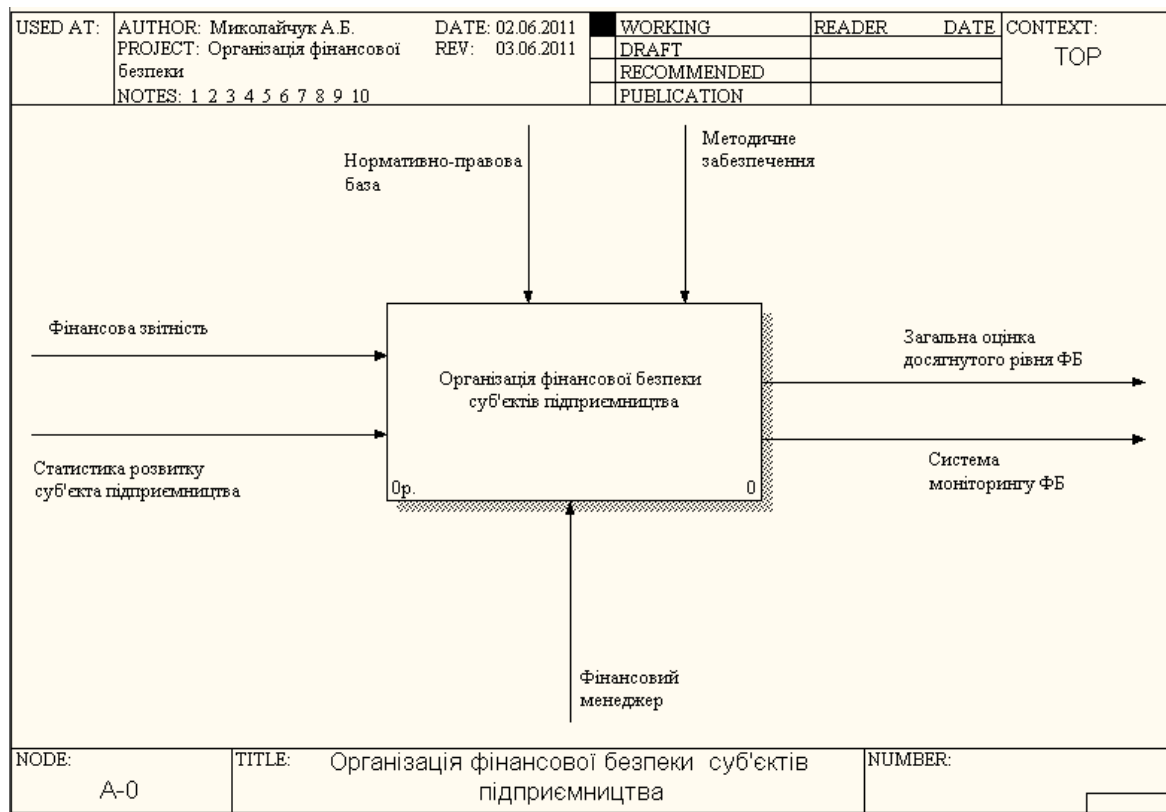


Рис. 1. – Контекстна діаграма «Організація фінансової безпеки суб'єктів підприємництва»

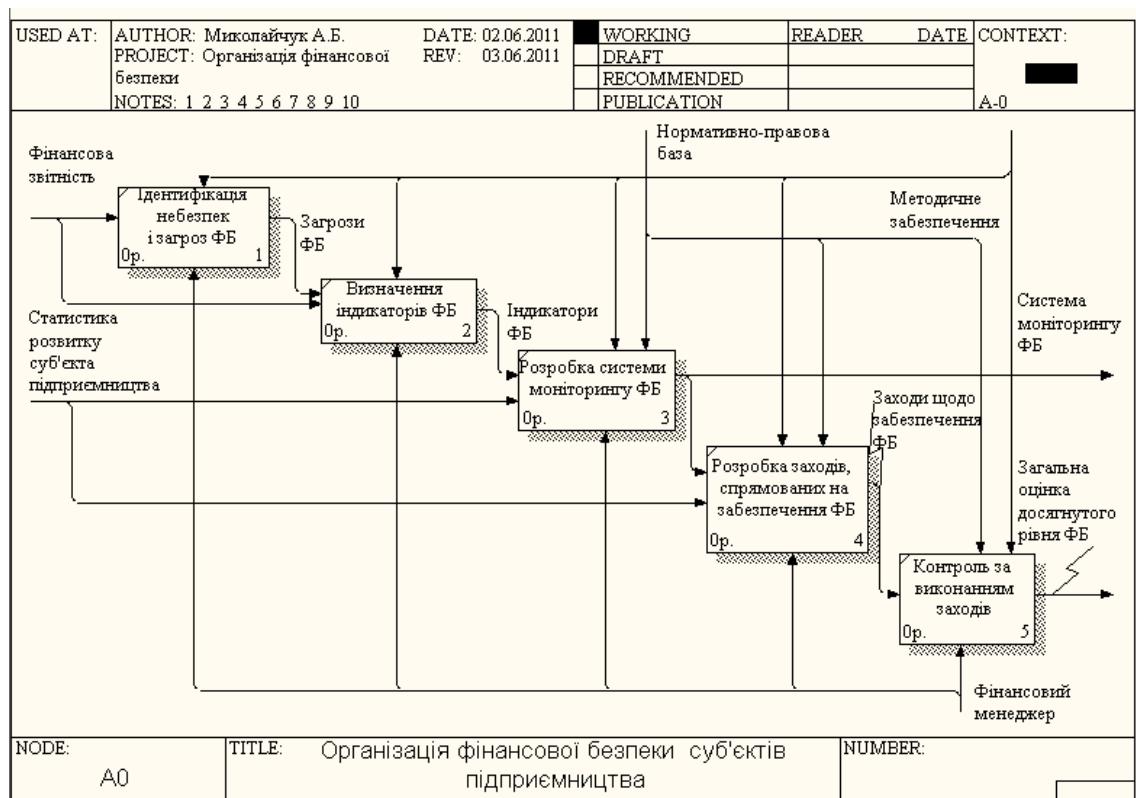


Рис. 2. - Декомпозиція контекстної діаграми

Згідно з рис. 2, декомпозиція функціональної моделі організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва дозволила виділити функціональні підсистеми, відповідно до яких процес організації складається з наступних етапів:

- ідентифікувати небезпеки і загрози фінансовій безпеці суб'єктів підприємництва;
- визначити індикатори фінансової безпеки;
- розробити систему моніторингу фінансової безпеки суб'єктів підприємництва;
- розробити заходи, спрямовані на забезпечення фінансової безпеки;
- контролювати виконання заходів.

Визначивши особливості фінансової безпеки суб'єкта підприємництва як економічної категорії, на основі узагальнення праць учених-економістів [1–5, 7–11] можна визначити наступні сутнісні характеристики фінансової безпеки суб'єкта підприємництва:

- фінансова безпека – стан найбільш ефективного використання ресурсів суб'єкта підприємництва;
- фінансова безпека суб'єкта підприємництва розглядається як безпека суб'єкта фінансових відносин;
- фінансова безпека суб'єкта підприємництва повинна забезпечувати його розвиток і стійкість.

Таким чином, було відображено технологію організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва на засадах SADT. Процес розробки та організації фінансової безпеки суб'єктів підприємництва з попереднім точним та науково обґрунтованим визначенням її поняття призводить до максимальної ефективності функціонування суб'єктів підприємництва.

Список літератури: 1. Барановський О.І. Фінансова безпека держави [Текст] / О.І. Барановський // Фінанси України. – 1996. – №11. – С. 19-34. 2. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с. 3. Горячева К.С. Механизм управления финансовой безопасностью предприятия: автореф. дис. канд. экон. наук: 08.06.01 / Горячева К.С. – К.: НАУ, 2006. – 17 с. 4. Ицкович Б.Ф. Финансовая безопасность как средство совершенствования финансово-кредитного механизма в современных условиях / Б.Ф. Ицкович – Екатеринбург: Амега,

2008. – 143 с. **5.** Кузенко Т. Б. Управление финансовой безопасностью на предприятии / Т. Б. Кузенко // БИЗНЕСИНФОРМ. – 2007. – № 12 (1). – С. 27-29. **6.** Лабораторний практикум з курсу «CASE-технології» для студентів спец. 7.080401, 7.080407 усіх форм навчання / уклад. С. В. Мінухін, О. М. Беседовський – Харків: Вид. ХНЕУ, 2005. – 134 с. **7.** Лаврова Ю.В. Механізм забезпечення фінансової безпеки підприємства / Ю.В. Лаврова // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 127-130. **8.** Мунтіян В.І. Економічна безпека України. Монографія. – К.: Видавництво КВІЦ, 1999. – 462 с. **9.** Панехин Р.С. Индикаторы финансовой безопасности предприятий./ Р. С. Панехин – Волгоград: Волгоградское научное изд-во, 2007 – 16 с. **10.** Судакова О. І. Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2008. – № 9. – С. 140-148. **11.** Трунцевский Ю.В. Финансовая безопасность: понятие и виды финансовых преступлений / Ю.В. Трунцевский // Вестник финансовой академии. – 2007. – №2 (42). – С. 11 – 22.

Надійшла до редколегії 22.09.2011

УДК 332.14

А.В. ОГАНЕЗОВА, канд. екон. наук, доцент, ХИНЕМ, Харьков

ОРГАНИЗАЦИИ СИСТЕМЫ ЗДРАВООХРАНЕНИЯ НА ПРИНЦИПАХ СЕМЕЙНОЙ МЕДИЦИНЫ: ИННОВАЦИОННЫЙ ПОДХОД

В статье обоснована целесообразность создания социально-рыночной территориально-управляемой семейно-организованной системы организации здравоохранения.

В статті обґрунтовано доцільність створення соціально-ринкової територіально-керованої сімейно-організованої системи організації охорони здоров'я.

In the article is grounded the expediency of establishing a social market geographically-managed family-organized system of health care organization.

Введение. В современных условиях экономических преобразований значительного внимания заслуживает система здравоохранения, которое нуждается в радикальных изменениях в управлении и регулировании, формировании новых научных подходов относительно решения существующих проблем и принятия обоснованных решений. Неблагоприятная медико-демографическая ситуация в Украине требует внедрения мероприятий по улучшению социально-экономического положения граждан, оптимизации финансирования системы здравоохранения с целью повышения качества предоставления лечебно-профилактической помощи и обеспечения ее доступности для социально незащищенных слоев населения. В связи с этим чрезвычайно актуальной становится проблема совершенствования научно- методических принципов формирования оптимальной модели функционирования системы здравоохранения.

II. Постановка задачи. Модель системы здравоохранения, которая формируется в настоящее время в Украине, получила название «государственно-коммунальной модели» [2]. Основой этой модели является первичная медико-

санитарная помощь – семейная медицина. В работах отечественных и зарубежных ученых отстаивается позиция о том, что ориентация на систему, основанную на первичной медико-санитарной помощи, способствует более полной реализации принципа социальной справедливости, снижению заболеваемости и смертности [2, 3, 4, 6].

На основе изучения многолетнего мирового опыта были определены основные характеристики семейной медицины [2]: индивидуальный поход к пациенту, всесторонняя помощь, длительное медицинское обследование, координация пациента в мире медицины, защита интересов пациента, профилактическая направленность. Практичная деятельность врача общей практики в мире сформировала несколько систем финансирования:

1. а) семейный врач – фондополучатель, который со средств выделенных на одного пациента рассчитывается за консультации, обследования и т.д.;

б) часть средств из норматива финансирования на одного пациента переводится врачу общей практики, другая – идет на оплату консультативной и стационарной помощи; в) оплата услуг врача общей практики осуществляется из финансирования на одного человека, но дифференцированно, в зависимости от численности и от возрастно-половой структуры его пациентов.

2. Принцип дополнительного финансирования на предоставленный дополнительный объем медицинской помощи (предоставление неотложной помощи, участие в программах иммунизации и т.д.).

3. Оплата по принципу «гонорар» за услугу», когда врач фиксирует все свои действия при установленных расценках и направляет расчеты в соответствующие организации, с которыми он работает по контракту.

4. Заработная плата (скандинавские страны).

5. Комбинированная система финансирования и оплаты труда (Австрия, Дания).

В работах специалистов отмечается, что в системах здравоохранения не все зависит от достаточного уровня финансирования, многое определяется организацией медицинской помощи и именно на первичном уровне [1, 4, 5].

Целью данной статьи является обоснование целесообразности внедрения инновационных методов реструктуризации ныне существующей системы здравоохранения, которые позволят нацелить её на удовлетворение потребностей

пациентов в медицинской помощи с максимальной эффективностью и экономией, с решением проблемы старения населения.

В работе использованы метод теоретических обобщений и сравнений, системный и комплексный подходы.

III. Результаты.

На наш взгляд, основой инфраструктурной реформы здравоохранения Украины должны стать общинный принцип организации/получения медицинской помощи, семейная медицина. Рассмотрим проект концепции такой реформы, которая, по нашему мнению, способна принести результаты в краткосрочном периоде без привлечения существенных дополнительных денежных средств. Стратегическая идея Проекта – создание социально-рыночной территориально-управляемой семейно-организованной системы организации здравоохранения.

Реализация Проекта имеет в основе:

- медицинскую составляющую – функционирование системы ответственных/семейных врачей, являющихся как лечащими врачами, так и медицинскими адвокатами своих пациентов в рамках территориальной общины (далее, ТО);
- финансовую составляющую – создание в каждой территориальной общине/городе Украины финансово-медицинской, клирингово-логистической компании – «Оператора медицинских услуг территориальной общины (ОМУ ТО)». ОМУ ТО) – это компания по управлению медицинскими, финансовыми и материальными потоками территориальной общины/города с целью их оптимизации и уменьшения издержек производства с проведением последующих финансовых расчётов за предоставленные медицинские услуги, основанные на зачёте взаимных требований и обязательств.

ОМУ ТО – это организационно-управленческое и финансовое ноу-хау в области IT-технологий в здравоохранении, позволяющее пациенту получить медицинскую помощь от лучших специалистов и на лучшем (из всего имеющегося) оборудовании ТО, оплатив её по факту получения, исходя из фиксированных расценок, устанавливаемых и регулируемых ТО. ОМУ ТО предоставляет своим пациентам возможность выбрать своего доверенного врача, который будет и «обычным врачом», и «медицинским адвокатом» семьи, за которым стоят все медицинские возможности ТО. ОМУ ТО юридически «не владеет» лечеб-

ными учреждениями. Он ими «управляет» через организацию потока пациентов и следующих за ними денежных потоков. Экономической целью деятельности ОМУ ТО является расходов пациентов (денежных, временных, нервных и т.д.) вследствие создания и развития механизма софинансирования их текущих медицинских затрат за счёт средств работодателя и бюджета территориальной общины, а также повсеместного развития системы накопительных медицинских счетов (НМС).

Предлагаемая система, являясь «платной» по определению, делает всех пациентов «платёжеспособными». Это даёт возможность пациентам получить максимальную ценность от оказанной медицинской помощи в соответствии с их субъективным и объективным (лечащего семейного врача) представлением о текущем состоянии здоровья с учётом ведущегося ими образа жизни.

Основные положения:

- территориально-общинный принцип организации, оказания и финансирования медицинской помощи в Украине;
- трёхуровневая система оказания медицинской помощи (амбулаторная медицинская помощь (семейный врач) – стационарная медицинская помощь (территориальная община) – специализированная медицинская помощь (вышестоящая община);
- семейный/ответственный врач территориальной общины – основа реформируемой системы оказания медицинской помощи пациентам;
- неконкурентная, содружественная, построенная на единых принципах организации работа частных и государственных медицинских учреждений общины нацелена на максимально-положительный результат в лечении и профилактике здоровья её граждан;
- оператор медицинских услуг территориальной общины (ОМУ ТО) – финансово-медицинская клирингово-логистическая компания, абсолютно новая и базисная структура в системе оказания/получения медицинской помощи по технологии «социально-рыночная, территориально-управляемая семейно-организованная система здравоохранения»;
- гарантированная общиной возможность получения на её территории любым пациентом (как членом общины, так и приезжим) всей необходимой текущей медицинской помощи;

- возможность каждого члена территориальной общины иметь личный план сохранения и укрепления здоровья, основанный на его представлении о здоровье и ведущемся образе жизни;

- стандартизированные и регулируемые территориальной общиной цены на все виды социальных медицинских услуг, предоставляемые лечебными организациями общины на основе применения универсального бального тарификатора медицинских услуг и балла медицинской помощи;

- введение в практику личных текущих и накопительных медицинских счетов. Совместное финансирование текущих медицинских затрат граждан на полученную в общине медицинскую помощь между пациентом – членом территориальной общины, с одной стороны, и хозяйствующими субъектами общины и муниципалитетом, с другой стороны;

- необходимость последующего внесения изменений в налоговое законодательство Украины, с целью приоритетного налогообложения доходов физических лиц и значительного снижения налогообложения юридических лиц/предприятий (прежде всего, фонда оплаты труда);

- законодательное обеспечение, создание условий и финансовых возможностей (через 10-15 лет) для пожилых людей (членов их семей) самостоятельной частичной оплаты/сооплаты большей части необходимой им медицинской помощи и медицинского ухода, в том числе, за счёт использования накопительных медицинских счетов.

Предлагаемые действия по проведению реформы системы здравоохранения:

- проведение разъяснительной работы (на телевидении, в прессе, на Интернет-форумах и пр.) о стратегических целях, задачах, особенностях и преимуществах предлагаемых изменений системы здравоохранения;

- определение медицинских общин по функциональному признаку;

- организация текущей практической технической помощи общинам (пакеты уставных документов, положение и документы МК, компьютерные программы, медицинский тарификатор и т.д.) по изменению системы оказания помощи населению. Создание одной или нескольких структур ОМУ ТО в общине и привлечение к сотрудничеству с ними семейных врачей общины (подготовка и переподготовка врачей);

- проведение разъяснительной работы среди руководства крупнейших предприятий общины о необходимости совместно-пропорционального финансирования предприятием и работником текущих медицинских затрат последнего с возможностью отнесения затрат на медицинскую целевую помощь работникам к валовым затратам;

- добровольный переход самих работников такого предприятия на систему совместного финансирования (сооплат) текущих медицинских затрат с заключением соответствующего договора с компанией ОМУ ТО и выбором лечащего семейного врача;

- придание муниципальным и государственным медицинским учреждениям статуса юридических лиц, введение в них платных медицинских услуг на основе единого базового тарификатора медицинских услуг;

- создание единой базы данных медицинских работников и медицинского оборудования для наиболее рационального использования их возможностей в интересах граждан общины;

- создание медицинского комитета (МК) территориальной общины, определение её полномочий (исполкомом соответствующего Совета);

- определение стоимости балла медицинской помощи на территории ТО;

- определение контингента населения ТО, которые могут рассчитывать на сооплаты со стороны ТО, механизма предоставления сооплаты (документооборот), размера сооплаты для разных категорий населения ТО (детей, пенсионеров, инвалидов, малоимущих ит.д.);

- заключение договора между МУ и ОМУ ТО на оказание медицинских услуг с определением размера сооплат направляемого на обслуживание населения, согласование документооборота и условий расчётов.

Проекту в территориальной общине (ТО) необходимо иметь не менее 1 000 постоянных пациентов. В противном случае, Проект будет малорентабельным или убыточным. Поэтому первоначальной задачей Проекта будет необходимость привлечения на медицинское обслуживание не менее 1 000 семей в каждой ТО.

IV. Выводы. Предлагаемая концепция является стратегическим видением и планом действий по комплексному реформированию системы здравоохранения Украины с построением прогнозируемой, универсальной и наиболее эф-

фективной системы оказания медицинской помощи, которая имеет цель и экономическое обоснование механизма сохранения здоровья, увеличения продолжительности и качества жизни населения, с приоритетным внебюджетным финансированием.

Список литературы: 1. Колосницяна М. Г. Экономика здравоохранения / Колосницяна М. Г., Шейман И. М., Шишкин С. В. – М.: ГУ-ВШЭ, 2009. – 479 с. 2. Латишев Є.Є. Формування системи сімейної медицини в Україні / Латишев Є.Є. – К., 2005. – 176 с. 3. Москаленко В.Ф. Принципи побудови оптимальної системи охорони здоров'я / Москаленко В.Ф. – К.: Книга плюс, 2008. – 320 с. 4. Одринський В.А. Переваги реформування первинної медико-санітарної допомоги на засадах сімейної медицини / Одринський В.А. // Сімейна медицина. – 2007. – №3. – С.4-6. 5. Портер Майкл. Переосмысление системы здравоохранения. Как создать конкуренцию, основанную на ценности и ориентированную на результат / Портер Майкл, Тайсберг Элизабет Ольмстед. – К.: Изд-во Алексея Капусты, 2007. – 620 с. 6. Слабкий Г.О. Розвиток первинної медико-санітарної допомоги в Україні / Слабкий Г.О. // Управління закладом охорони здоров'я. – 2008. – №9. – С.57-69.

Надійшла до редколегії 28.11.2011

УДК: 334.73

В.Б. РОДЧЕНКО, канд. екон. наук, доцент, ХНУ им. В.Н. Каразина, Харьков,
К.К. ЧЕЛЫШЕВА, студентка, ХНУ им. В.Н. Каразина, Харьков.

ПРОИЗВОДСТВО ПРОДУКЦИИ НА ДАВАЛЬЧЕСКОМ СЫРЬЕ КАК СРЕДСТВО ОПТИМИЗАЦИИ УПРАВЛЕНИЯ РЕСУРСАМИ ПРЕДПРИЯТИЯ. ЕГО ДОСТОИНСТВА И НЕДОСТАТКИ

В статье исследована сущность операций с давальческим сырьем, выявлено их влияние на экономику Украины в целом, и на предприятия в частности. Установлены позитивные и негативные последствия влияния толлинговых схем на деятельность предприятий, регионов, страны.

У статті досліджена суть операцій з давальницькою сировиною, виявлених їх вплив на економіку України в цілому, і на підприємства зокрема. Встановлені позитивні і негативні наслідки впливу толлінгових схем на діяльність підприємств, регіонів, країни.

The article examined the nature of operations with give and take raw materials, found their influence on the Ukrainian economy as a whole, and businesses in particular. Set the positive and negative effects of exposure to tolling schemes on the activities of enterprises, regions and countries.

В процессе хозяйственной деятельности любое предприятие ежедневно решает ряд оперативных управленческих проблем. С одной стороны в каждом конкретном случае они уникальны, с другой – характер управленческих проблем во многом идентичен. Так, сегодня для большинства украинских компаний остро стоят вопросы нехватки оборотных средств; недостатка технологий, лицензий и патентов; недостатка средств на обновление устаревших производственных фондов и т.д. В связи с этим, в Украине широкого применения получили операции с давальческим сырьем, в частности толлинг, которые позволя-

ют оптимизировать управление затратами на предприятии. Однако использование давальческих операций неоднозначно влияет на экономику страны и социально-экономическое состояние субъектов хозяйствования, что обуславливает необходимость исследования их влияния на разные уровни хозяйственной системы государства. Кроме того, актуальность использования давальческих (толлинговых) схем лежит в плоскости оптимизации затрат производственных предприятий малого и среднего звена. Широкое применение толлинга в Украине, а также опыт мировой практики говорит о том, что в Украине с развитием рыночных отношений, толлинг не исчезнет, а произойдет смещение побуждающих к его использованию причин.

Вопрос относительно операций с давальческим сырьем исследовался рядом российских и украинских ученых и практиков. Так, в своих работах Бурков А.Г. [1], Бутынец Ф.Ф. [2], Единак Т.С. [3], Жиглей И.В. [2], Житный В.Е. [4], Новичков В.Г. [6], Осницкая Н.А. [7], Путилин Д. [9], Чудина С. [11] раскрывают сущность, особенности и порядок осуществления производства на давальческом сырье, очерчивают круг проблем, связанных с использованием данной схемы кооперирования.

Цель статьи состоит в раскрытии особенностей производства на давальческом сырье, выявлении положительных и отрицательных аспектов использования схем давальческого производства для Украины, а также их влияние на конкурентоспособность предприятий на рынке.

В соответствии с Законом Украины «Об операциях с давальческим сырьем во внешнеэкономических отношениях», схема производства на давальческом сырье – это производственная деятельность, связанная с переработкой, на условиях договора подряда, сырья заказчика с передачей ему готовой продукции, принадлежащей заказчику на правах собственника [8].

Чудина С. характеризует категорию «операции с давальческим сырьем» как вид встречной торговли, который предусматривает поставку одной стороной сырья, полуфабрикатов, комплектующих изделий для их дальнейшей переработки и/или складирования в стране торгового партнера с последующей встречной поставкой готовой продукции в страну первоначального экспорта [11].

В экономическом энциклопедическом словаре понятия «давальческий продукт, давальческое сырье» трактуются как исходный, сырьевой продукт,

передаваемый заказчиком продукции ее производителю для переработки в готовую продукцию, которую оплачивает заказчик [5].

В современной экономической терминологии «толлинг» – это производственная деятельность, связанная с переработкой ввозимого из-за рубежа сырья, принадлежащего на правах собственности иностранному партнеру по бизнесу, с последующим вывозом готовой продукции, также принадлежащей владельцу сырья, в страну владельца сырья [6].

Понятия «производство на давальческом сырье» и «толлинг» в экономической литературе часто смешивают в силу близости данных схем производства. Однако, понятие “схема производства на давальческом сырье” несколько более широкое, чем понятие “толлинг”, так как при толлинге заказчиком является организация, имеющая иностранный статус, и при передаче сырья на переработку и вывоз готовой продукции они не просто делают круг “собственник-подрядчик-собственник”, а пересекают при этом таможенную границу.

Сегодня производство на давальческом сырье в Украине, как и прежде, весьма популярно.

Это удобно обеим сторонам:

1 – давальцу не нужно заботиться о создании материально-технической базы производства, рабочей силы, появляется возможность использовать более совершенные технологии;

2 – фирме-производителю не нужно заботиться о сбыте продукции, т.к. она получает деньги только за ее производство.

Кроме того, важным фактором, побуждающим предприятия использовать давальческую схему производства, является уменьшение предпринимательских рисков, путем разделения операционной и имущественной ответственности.

Рассмотрим эффективность использования данной схемы на разных уровнях управления:

1. В рамках страны – расширение рынка отечественных поставщиков, покупателей, усиление конкуренции на внутреннем рынке, привлечение зарубежных инвесторов, снижение безработицы.

2. В рамках области – уменьшение социальной напряженности в отстающих регионах, поддержка заводов/фабрик/ферм/колхозов/... путем загрузки мощностей через увеличение числа заказов, поступление средств в местные бюджеты, создание дополнительных рабочих мест.

3. В рамках предприятия – накопление предприятиями собственных оборотных средств, компенсация текущих расходов, повышение выживаемости, обеспечение максимальной загрузки производственных мощностей и, как следствие, сохранение производственного и кадрового потенциала предприятия, снижение величины удельных (на единицу продукции) условно-постоянных затрат, а значит, повышение конкурентоспособности собственной продукции, экономия на издержках снабжения и сбыта.

Бурков выделяет следующие ситуации для эффективного применения толлинга [1]:

1. Если есть рентабельное (особенно высокорентабельное) перерабатывающее производство, не располагающее достаточными собственными оборотными средствами, и компания, обладающая свободными финансовыми ресурсами, то последняя стремится стать толлингером с целью получения в качестве платы за финансирование – процента рентабельности от переработки;

2. Если есть два предприятия (производитель и переработчик), не обладающие достаточными собственными финансовыми ресурсами, то производитель может стать толлингером с оплатой услуг сырьем или готовой продукцией с целью получения более ликвидного и более рентабельного продукта дальнейших переделов;

3. Если из соображений инвестиционной политики, минимизации налогообложения (когда компания находится в свободной экономической зоне) и др. имеется заинтересованность в выделении прибыли от производства сторонней компании, то для этого наиболее удобна толлинговая схема;

4. Если для предприятия-производителя существует потенциальная опасность банкротства, то оборотные ресурсы этого предприятия можно различными способами передать в собственность аффилированной структуре и продолжать работу по толлингу, не опасаясь, что эти оборотные ресурсы будут переданы кредиторам предприятия за долги.

Однако при всех достоинствах производство по давальческой схеме (в частности, толлинг) имеет ряд существенных недостатков. Обобщим их в 2 группы (макро и микроуровень):

1. Недостатки в разрезе государства:

1.1. Уход предприятий от уплаты налогов, и как следствие – недостаток денег в бюджете страны/области/города;

1.2. Длительное закрепление толлинговых схем в слабо развитых производствах Украины и как следствие, потеря ими значительной доли прибыли (низкая рентабельность производства) на протяжении многих лет.

1.3. Развитие коррупции в государственных предприятиях-производителях (нежелание администрации отказываться от толлинговых схем, при достаточном потенциале компании самостоятельно реализовывать свою продукцию на рынке).

2. Минусы для предприятия:

- 2.1. Тормоз в развитии системы денежных взаиморасчетов;
- 2.2. Возможность ухода компаньонов от выплаты по долгам;
- 2.3. Медленное развитие товарно-ресурсной базы предприятия;
- 2.4. Потеря доли прибыли;
- 2.5. Зависимость от компаний-партнеров;
- 2.6. Прочее.

Для получения полной оценки достоинств и недостатков толлинга для нашей страны требуется значительная конкретизация. В рамках данной статьи для анализа плюсов и минусов производства по схеме переработки давальческого сырья были выбраны следующие критерии: влияние деятельности толлинга на государство, финансовый рынок, рынок труда и непосредственно на само предприятие; влияние деятельности предприятия-переработчика на государство, рынок труда, экологию и на само предприятие. При этом шкала баллов имеет следующий характер: 1 – высокая оценка; 2 – удовлетворительно; 3 – низкая оценка. Данные анализа представлены в рисунке.

Таким образом, видим, что наибольшее значение (в разрезе достоинств толлинга) имеет влияние данной схемы производства на само предприятие. Эта тенденция закономерна, т.к. цель любой деятельности СПД – увеличение собственной прибыли и улучшение благосостояния компании, а влияние на внешнюю среду играет не столь значимую роль для менеджмента компании при выборе стратегии развития. Важным является то, что в силу сложившихся экономических условий толлинг в обоих случаях способствует уходу от уплаты налогов субъектами предпринимательства, а следовательно уменьшению наполнению бюджета средствами. Этот аспект на протяжении многих лет является краеугольным камнем существования самой системы сотрудничества на условиях давальческого производства и требует лучшего регулирования.

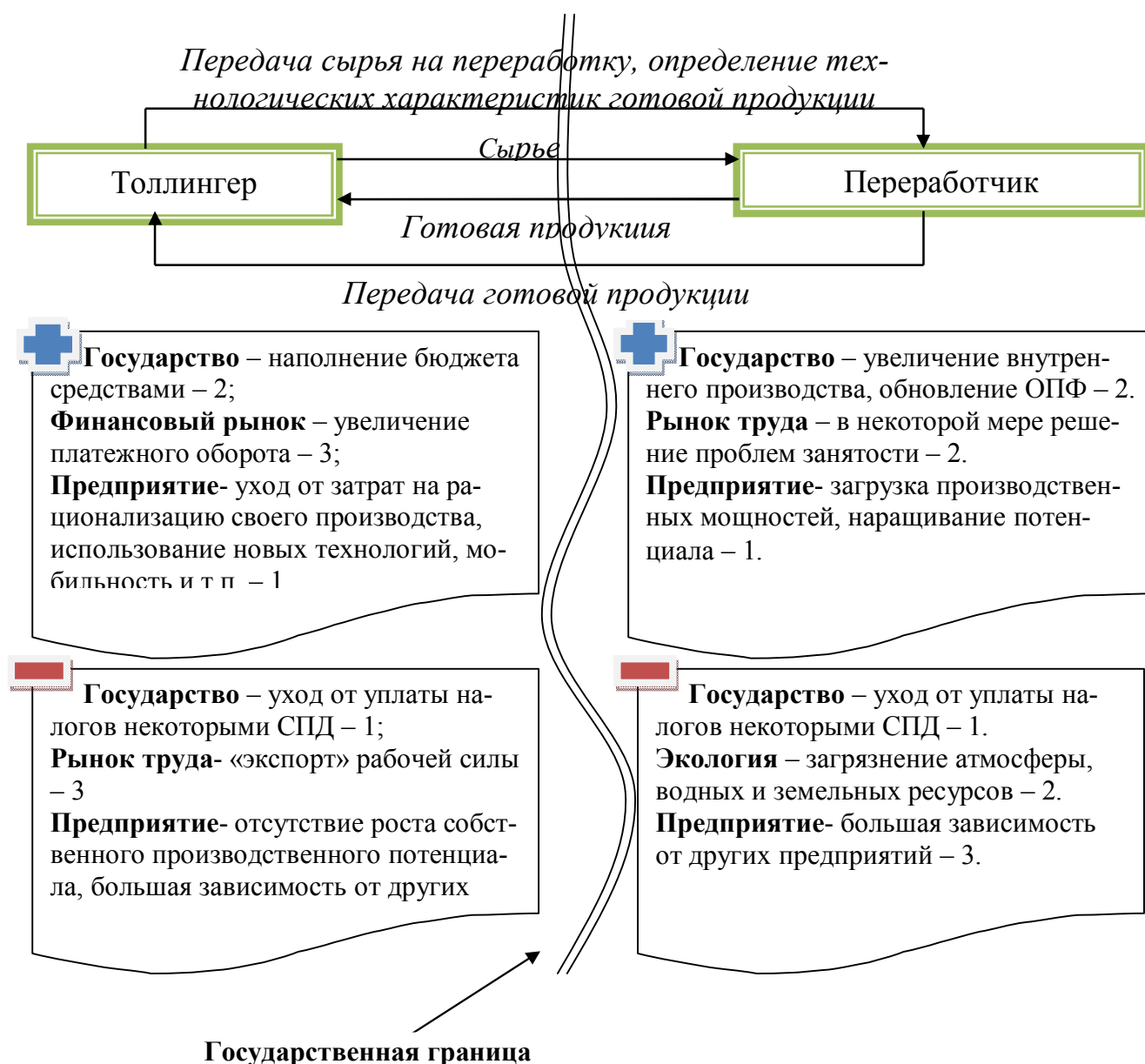


Рис. – Схема взаимодействия предприятия – толлингера и предприятия – переработчика, а также его влияние на отдельные сферы экономики страны

И все-таки, несмотря на все достоинства и недостатки давальческих схем, они имеют значительную популярность в отечественной бизнес среде. По данным Информационного агентства «УНИАН» [10], объемы экспорта давальческого сырья из Украины в январе-августе 2011 года увеличились на 81,5%, по сравнению с аналогичным периодом 2010 года, и составили 65 млн. долл. Об этом УНИАН сообщили в Государственной службе статистики. В то же время в Украину за 8 месяцев импортировано готовой продукции, изготовленной из давальческого сырья, на 47,9 млн. долл. (на 64,3% больше объемов января-августа

2010 года). В январе-августе 2011 года в Украину поступило иностранного давальческого сырья на сумму 2,837 млрд. долл. (рост на 63,7% по сравнению с январем-августом 2010 года). Экспорт готовой продукции из импортного давальческого сырья составлял 3,934 млрд. долл. (рост на 75,7%).

Как показывает статистика, спада использования давальческих схем в Украине не происходит, напротив данные свидетельствуют о популярности давальческого производства у отечественных предпринимателей. Причины использования давальческих схем достаточно многочисленны и различны для разных отраслей.

Выводы. По мнению автора в ближайшие 5-10 лет отказ от давальческих схем возможен только при внесении изменений в нормативно-законодательную базу, относительно регулирования таможенно – пошлинных сборов на ввозимое/вывозимое давальческое сырье, а также на изменении порядка уплаты налогов толлингами. В противном же случае производство по давальческому сырью будет применяться также активно, особенно в малом секторе, т.к. выгоды от этих схем для предприятий очевидны. Прежде всего, они избавляют компании от необходимости решать проблему поставок сырья, обеспечивая стабильное снабжение дефицитными ресурсами. Далее, сохраняется проблема оборотных средств, а иномфирмы производят гарантированную предоплату толлинговых услуг, близкую к стопроцентной, да еще и кредитуют предприятия. Наличие постоянного спроса обеспечивает стабильный режим работы и получения прибыли. В целом толлинг в реальных современных условиях оказывается более выгоден, чем прямой экспорт. К этому можно добавить, что в экономической эффективности работы ряда компаний, при помощи применения толлинга, заинтересованы не только сами организации, но и администрация тех городов и регионов, где они размещены и являются градообразующими.

В заключении отмечу, что давальческие схемы на уровне малого и среднего бизнеса будут эффективно использоваться, однако требуется тщательная подготовка к процессу их внедрения. При соблюдении всех норм законодательства, производство на давальческом сырье способно обеспечить эффективное развитие экономики как на микро-, так и на макроуровнях.

Список литературы: 1. Бурков А.Г. Толлинг – экономический анализ/ А.Г. Бурков// Проблемы прогнозирования. – 2001. – №2. – С.110-121. 2. Бутинець Ф.Ф. Облік зовнішньоекономічної діяльності: Підручник для студентів вищих навчальних закладів спеціальності 7.050106 “Облік і аудит” /

Ф.Ф. Бутинець, І.В. Жиглей – М.: ИНФРА-М, 2000. – 512 с. 3. Єдинак Т.С. Державне регулювання та контроль операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічній діяльності: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня кандидата наук з державного управління: спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Т.С. Єдинак. – Запоріжжя, 2007. – 22 с. 4. Житний В.Є. Удосконалення аналізу операцій з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. економ. наук: спец. 08.06.04. «Бухгалтерський облік, аналіз та аудит» / В.Є. Житний. – Харків, 2001. – 19 с. 5. Мочерний С.В. Економічний енциклопедичний словник / Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Устенко О.А., Юрій С.І.: У 2-х т. Т. 1. / За ред. С.В. Мочерного. – Львів: Світ, 2005. – 616 с. 6. Новичков В.Г. Финансовый анализ схемы производства на давальческом сырье [Электронный ресурс] / В.Г. Новичков // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – №2. – Режим доступа к журн.: <http://www.cfin.ru/press/afa/2000-2/02.shtml>. 7. Осницька Н.А. Підходи до трактування ключових понять щодо операцій з давальницькою сировиною в економічній літературі / Н.А. Осницька // Вісник ЖДТУ. – 2011. – №2(56) – С.155-159. 8. Про операції з давальницькою сировиною у зовнішньоекономічних відносинах : Закон України від 15.09.1995 р. № 327/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>. 9. Путилин Д. Опасные давальческие схемы / Д. Путилин. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 347с. 10. Украина в январе-августе увеличила экспорт давальческого сырья на 81,5% – до 65 млн. долл. [Электронный ресурс]: по данным ГосКомСтата Украины / Факты и комментарии. – 2011. – Режим доступа: <http://fakty.ua/news/53782-ukraina-v-yanvareavguste-uvelichila-eksport-davalcheskogo-syrya-na-815-do-65-mln-doll-gosstat>. 11. Чудина С. Давальческие операции: преимущества и риски / С. Чудина // Тамож. консультація. – 2005. – № 1. – С. 5–7.

Надійшла до редколегії 28.11.2011

УДК 336.71:519.866

Б.В. САМОРОДОВ, канд. техн. наук, докторант Університету банківської справи Національного банку України, Київ

ПОСТАНОВКА ЗАДАЧІ ОПТИМІЗАЦІЇ ФІНАНСОВИХ ПОКАЗНИКІВ ДІЯЛЬНОСТІ БАНКУ

В статті побудовано математичну модель задачі оптимізації фінансових показників банківської діяльності з метою підвищення їх значень до «еталонних». Задача поставлена як класична задача нелінійного програмування із нелінійним функціоналом та нелінійними обмеженнями у вигляді нерівностей.

Ключові слова: банк, фінансові показники, управління фінансовим розвитком, задача нелінійного програмування, оптимізація, функціонал, обмеження.

В статье построена математическая модель задачи оптимизации финансовых показателей банковской деятельности с целью повышения их значений до «эталонных». Задача поставлена как классическая задача нелинейного программирования с нелинейным функционалом и нелинейными ограничениями в виде неравенств.

Ключевые слова: банк, финансовые показатели, управление финансовым развитием, задача нелинейного программирования, оптимизация, функционал, ограничения.

In the paper the mathematical model of optimization task of the bank activity financial indicators is built with the purpose of increase of their values to «standard». A task is set as a classic task of the nonlinear programming with nonlinear functional and nonlinear constraints as inequalities.

Keywords: bank, financial indicators, financial development management, task of the nonlinear programming, optimization, functional, limitations.

Вступ. За останні роки в період соціально-економічних перетворень задача забезпечення сталого розвитку банківської системи України в цілому та задача управління фінансовим розвитком окремого банку в частості набувають особу актуальності завдяки тому, що діяльність банківської системи супроводжувалось проявом різного роду кризових явищ у фінансовій діяльності банків.

Сьогодні, аналізуючи ситуацію, в якій знаходяться банки України, можна говорити про недосконалість системи управління фінансовим розвитком банків, недосконалість системи оптимального планування фінансовим розвитком банків, недосконалість системи прогнозування та попередження кризових явищ тощо. Ці та інші факти стали причинами того, що перед частиною українських банків постала проблема банкрутства.

В сучасних умовах все більшого значення набуває питання оптимізації процесу управління фінансовими ресурсами банків та гнучких підходів до управління їх фінансовим розвитком, з метою оперативного та адекватного реагування як на внутрішні, так і на зовнішні чинники, що впливають на фінансову діяльність банку та на розвиток банку в цілому. Актуальними питаннями є питання недопущення ситуації погіршення фінансового стану банку; знаходження шляхів оптимального розподілу ресурсів через оптимізацію фінансових показників банку та в результаті отримання ефективного процесу управління фінансовим розвитком банку.

Виходячи з вищевикладеного, актуальним питанням є формування управління, здатного забезпечити як ефективний фінансовий розвиток банку так і адекватне реагування банку на вплив дестабілізуючих факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теорії та практики управління фінансовими ресурсами банку зроблено у працях вітчизняних учених: О. Кириченка, В. Міщенко, О. Калініченко, І. Карпової, С. Козьменко, Ф. Шпиґа, І.Волошко, С. Лаптева, О. Любуні, П. Матвієнко, І. Сало, Т. Смовженко, О. Тридіда, О. Пушкаря, І. Бушуєвої, О. Вовчак, В. Геєця, В. Герасимчук, А. Герасимовича, О. Васюренка, О. Дзюблюка, О. Заруби, А.Карчевої, М. Козоріз, С. Козьменка та інших; закордонних вчених: О. Лаврушина О, В.Платонова, Н. Куніцина, Л. Ушвіцького, М. Бор, В. Пятенко, Ю. Масленченкова та інших.

Однак, основна увага багатьох науковців та практиків приділялась розробці та впровадженню методик і рекомендацій щодо стратегічного управління банком загалом.

В той же час недостатньо розглянуті методологічні аспекти процесів оптимізації фінансових показників банку в розрізі управління його фінансовим розвитком. Потребують доробки питання оптимального планування фінансового розвитку банків та формування адекватних критеріїв і оптимізація фінансових показників діяльності банків за допомогою регулярних методів оптимізації – методів Хука-Дживса, Нелдера-Міда, Розенброка, Пауелла, Коші, Ньютона тощо [1, 5, 6]. Так, пошук використання класичних методів оптимізації (в тому числі і вказаних) в банківській справі в науковій літературі, бібліотеках та мережі Інтернет, не дає позитивних результатів. Висновком є те, що в сучасній банківській справі бракує застосування такого результативного та потужного математичного апарату як методи оптимізації.

Метою дослідження є формалізація задачі оптимізації фінансових показників банківської діяльності з метою підвищення їх значень до «еталонних» [2, 4].

Викладення основного матеріалу. Оптимальність рішень, які приймаються, та планів, які розробляються при підготовці дій, а також ефективне використання ресурсів неможливі без коректного математичного моделювання фінансового стану банку та прогнозування обстановки, без зіставлення та оцінки можливих варіантів за допомогою математичного апарату та новітніх інформаційних технологій.

У загальному вигляді задача математичного програмування або задача оптимізації ставиться наступним чином [1, 5, 6].

Знайти екстремум функції

$$f(x) = f(x_1, x_2, \dots, x_N), \quad (1)$$

n -мірного векторного аргументу $x = (x_1, x_2, \dots, x_N)$ при обмеженнях

$$h_k(x) = 0, \quad k = \overline{1, K}; \quad (2)$$

$$G_r(x) \geq 0, \quad r = \overline{1, R}; \quad (3)$$

$$x_{\theta \min} \leq x_\theta \leq x_{\theta \max}, \quad \theta = \overline{1, N}. \quad (4)$$

В (1)-(4) $x_1, x_2, \dots, x_N$ – варійовані змінні або керовані параметри; обмеження у вигляді рівностей (2), кількість яких K ; обмеження у вигляді нерівностей (3), кількість яких R ; обмеження на варійовані змінні (4).

Слід зазначити, що деякі змінні $x_\theta, (\theta = \overline{1, N})$ в N -мірному векторному аргументі x можуть бути рівними нулю, тобто не приймати участі в математичному описі обмежень типу рівностей (2) та нерівностей (3). Крім того, самі варійовані змінні в сенсі конкретної банківської задачі також змінюються у відповідних межах своїх можливих мінімаксних значень (4).

Фінансові показники діяльності банків складають матрицю P (i -тий вектор-стовпець елементів матриці P – список значень однорідного i -го показника для кожного з b банків, а s -тий вектор-рядок елементів – список різнорідних значень показників для s -того банку ($i = \overline{1, n}$; n – кількість показників, що розглядаються; $s = \overline{1, b}$; b – кількість банків, що досліджуються).

Нормовані значення показників діяльності банку визначаються як елементи матриці

$$p'_{s,i} = \frac{p_{s,i}}{\sqrt{\sum_{s=1}^b p_{s,i}^2}}, \quad (5)$$

де $p_{s,i}$ – чисельне значення i -го показника ($i = \overline{1, n}$) по s -му банку ($s = \overline{1, b}$).

Для формування «еталонного» банку, до показників якого в ідеальному випадку мають наближатися показники усіх інших банків, визначаються оптимальні значення нормалізованих i -тих показників за всіма банками. Під оптимальними розуміються відповідно максимальні або мінімальні значення в залежності від напрямку впливу на результативну ознаку. Обрані нормовані оптимальні значення формують матрицю-рядок:

$$Pet_i = \left(\left[\begin{array}{c} \max \{p'_{s,1}\} \\ s \\ \min \{p'_{s,1}\} \end{array} \right] \dots \left[\begin{array}{c} \max \{p'_{s,i}\} \\ s \\ \min \{p'_{s,i}\} \end{array} \right] \dots \left[\begin{array}{c} \max \{p'_{s,n}\} \\ s \\ \min \{p'_{s,n}\} \end{array} \right] \right), \quad (6)$$

де $\left[\begin{array}{c} \max \{p'_{s,i}\} \\ s \\ \min \{p'_{s,i}\} \end{array} \right]$ – визначення максимального або мінімального нормованого

значення i -го показника в залежності від напрямку впливу на результативну ознаку.

Для порівняння значень i -тих показників всіх досліджуваних банків з їх «еталонними» значеннями використовується співвідношення для розрахунку відстаней D_s між показниками s -того банку та «еталонного», згідно з виразом [2, 4]:

$$D_s = \sqrt{\sum_{i=1}^b (p'_{s,i} - p_{eti})^2}, \quad (7)$$

де $p'_{s,i}$ – нормалізовані значення показників діяльності банків;

p_{eti} – значення показників «еталонного» банку – елементи матриці-рядка (6) ($s = \overline{1, b}; i = \overline{1, n}$).

На базі співвідношення (7) побудуємо функціонал для оптимізації варійованих параметрів $x_\theta, (\theta = \overline{1, N})$, від яких в свою чергу залежать фінансові показники $p_{s,i} = p_{s,i}(x)$ діяльності конкретного банку i , відповідно, їх нормовані значення $p'_{s,i} = p'_{s,i}(x)$. Акцентуємо увагу на тому, що у загальному випадку не усі змінні $x_\theta, (\theta = \overline{1, N})$ N -мірного векторного аргументу x можуть брати участь в описі функцій $p_{s,i} = p_{s,i}(x)$ та $p'_{s,i} = p'_{s,i}(x)$ і в математичному описі обмежень типу рівностей (2), нерівностей (3).

Таким чином, функціонал, мінімум якого потрібно знайти з метою максимально наближення конкретного j -того банку до «еталонного» банку, матиме вигляд:

$$D_j(x) = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(\frac{p'_{j,i}(x)}{\sqrt{p'^2_{j,i}(x) + \sum_{\substack{s=1 \\ s \neq j}}^b p'^2_{s,i}}} - p_{eti} \right)^2}, \quad j = \overline{1, b}. \quad (8)$$

У функціоналі (8) значення нормованих фінансових показників $p'_{s,i}$ діяльності банків не є функціями варійованих змінних $x_\theta, (\theta = \overline{1, N})$, якщо $s \neq j$. У випадку, якщо $s = j$, тобто $p'_{s,i}(x) = p'_{j,i}(x)$, для j -того банку

функціонал $D_j(x)$ є залежним від вектору варійованих змінних $x_\theta, (\theta = \overline{1, N})$ і є аналогом функції-мети (1).

В якості фінансових показників діяльності s банків ($s = \overline{1, b}$) візьмемо наступні [3]:

- 1) $p_{s,1}$ – відтік депозитів фізичних осіб з банку;
- 2) $p_{s,2}$ – відтік депозитів юридичних осіб з банку;
- 3) $p_{s,3}$ – чи здійснює банк видачу довгострокових кредитів;
- 4) $p_{s,4}$ – достатність капіталу;
- 5) $p_{s,5}$ – об'єм сформованих резервів під видані кредити, а також інші активи;
- 6) $p_{s,6}$ – прибутковість або збитковість банківської структури;
- 7) $p_{s,7}$ – валютна складова банківської діяльності;
- 8) $p_{s,8}$ – співвідношення кредитів виданих юридичним особам від об'єму усіх активів банку;
- 9) $p_{s,9}$ – співвідношення кредитів виданих фізичним особам від об'єму усіх активів банку;
- 10) $p_{s,10}$ – співвідношення залучених коштів від населення і юридичних осіб.

Варійованими змінними, від котрих залежать значення наведених вище показників, є наступні:

- x_1 – залучені депозити від фізичних осіб станом «на сьогодні»;
- x_2 – залучені депозити від фізичних осіб станом «на вчора»;
- x_3 – загальні депозити банку;
- x_4 – залучені депозити від юридичних осіб станом «на сьогодні»;
- x_5 – залучені депозити від юридичних осіб станом «на вчора»;
- x_6 – капітал банку;
- x_7 – активи банку;
- x_8 – резерви під видані активи;
- x_9 – чистий прибуток (збиток) банку;
- x_{10} – активи банку в іноземній валюті;
- x_{11} – зобов'язання банку в іноземній валюті;
- x_{12} – кредити, видані юридичним особам;
- x_{13} – кредити, видані фізичним особам;

Співвідношення для розрахунку фінансових показників діяльності:

$$\blacksquare \quad p_{s,1} = \frac{x_1 - x_2}{x_3} \cdot 100 = p_{s,1}(x_1, x_2, x_3), \quad x_1 > x_2 \quad - \text{ умова відсутності відтоку}$$

депозитів фізичних осіб;

$$\blacksquare \quad p_{s,2} = \frac{x_4 - x_5}{x_3} \cdot 100 = p_{s,2}(x_3, x_4, x_5), \quad x_4 > x_5 \quad - \text{ умова відсутності відтоку}$$

депозитів юридичних осіб;

$$\blacksquare \quad p_{s,3} = 1, \text{ умова факту видачі довгострокових кредитів};$$

$$\blacksquare \quad p_{s,4} = \frac{x_6}{x_7} \cdot 100 = p_{s,4}(x_6, x_7), \quad \frac{x_6}{x_7} \cdot 100 \geq A_1 \quad - \text{ умова достатності капіталу}$$

($A_1 = 12\%$);

$$\blacksquare \quad p_{s,5} = \frac{x_8}{x_6} \cdot 100 = p_{s,5}(x_6, x_8), \quad \frac{x_8}{x_6} \cdot 100 \geq A_2 \quad - \text{ умова відповідності}$$

сформованих резервів під видані активи до цього показника по всіх банках України;

$$\blacksquare \quad p_{s,6} = \frac{x_9}{x_6} \cdot 100 = p_{s,6}(x_6, x_9), \quad \frac{x_9}{x_6} \cdot 100 > 0 \quad - \text{ умова не збитковості}$$

фінансової діяльності банку;

$$\blacksquare \quad p_{s,7} = \frac{x_{10} - x_{11}}{x_7} = p_{s,7}(x_7, x_{11}), \quad x_7 > x_{11} \quad - \text{ умова перевищення активів в}$$

іноземній валюті над зобов'язаннями в іноземній валюті;

$$\blacksquare \quad p_{s,8} = 1 - \frac{\left| A_3 - \frac{x_{12}}{x_7} \cdot 100 \right|}{A_3} = p_{s,8}(x_7, x_{12}), \quad A_3 \quad - \text{ середній відсоток кредитів,}$$

виданих юридичним особам по всіх банках України, у загальних активах банків України;

$$\blacksquare \quad p_{s,9} = 1 - \frac{\left| A_4 - \frac{x_{13}}{x_7} \cdot 100 \right|}{A_4} = p_{s,9}(x_7, x_{13}), \quad A_4 \quad - \text{ середній відсоток кредитів, ви-}$$

даних фізичним особам по всіх банках України, у загальних активах банків України;

$$\blacksquare \quad p_{s,10} = 1 - \frac{\left| A_5 - \frac{x_4}{x_1} \right|}{A_5} = p_{s,10}(x_1, x_4), \quad A_5 - \text{середнє значення відношення}$$

депозитів, залучених від юридичних осіб, до депозитів, залучених від фізичних осіб по всіх банках України.

Таким чином, у відповідності до співвідношення (5) одержуємо нормовані значення показників $p'_{s,i} = p'_{s,i}(x)$. Далі на основі (6) формуємо матрицю-рядок нормованих значень показників «еталонного» банку і будуємо функціонал (8), що має бути мінімізований на множині варійованих змінних $x_\theta, (\theta = \overline{1,13})$ при обов'язковому виконанні обмежень у вигляді нерівностей:

$$x_1 > x_2, \quad x_4 > x_5, \quad \frac{x_6}{x_7} \cdot 100 \geq A_1, \quad \frac{x_8}{x_6} \cdot 100 \geq A_2, \quad \frac{x_9}{x_6} \cdot 100 > 0, \quad x_{10} > x_{11} - \text{аналогів}$$

співвідношення (3) при $R = 6$.

Висновки. Побудовано коректну математичну модель задачі оптимізації фінансових показників банківської діяльності з метою підвищення їх значень до «еталонних». Задача поставлена як класична задача нелінійного програмування із нелінійним функціоналом та нелінійними обмеженнями у вигляді нерівностей. Отримання оптимальних значень змінних, від яких залежать фінансові показники діяльності банків, може здійснюватись із застосуванням класичних регулярних методів оптимізації.

Література: 1. Банди Б. Методы оптимизации. Вводный курс / Б. Банди // М.: Радио связь, 1988. – 128 с. 2. Бубенко П.Т., Владимірова М.С. Оценка инновационного потенциала регионов на основе таксонометрического метода / П.Т. Бубенко, М.С. Владимірова // Науковий інформаційний журнал «Бізнес-інформ». – №4 (2), 2009 р. м. Харків: ХНЕУ. – С.86-88. 3. Самородов Б.В. Аналіз надійності банку в розрізі комплексної оцінки фінансового стану банку / Б.В. Самородов // Становлення сучасної науки – 2011 [Текст]: Матеріали VII Міжнародної науково-практичної конференції (27 вересня – 5 жовтня 2011 р.). – Том.1. Економічні науки. – Прага.: Видавничий дім «Освіта та наука», 2011. – С.11-13. 4. Самородов Б.В. Врахування компетентностей експертів при рейтингуванні банків за допомогою таксонометричного методу / Б.В. Самородов // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України [Текст]: збірник тез доповідей XIV Всеукраїнської науково-практичної конференції (27-28 жовтня 2001 р.): у 2 т. / Державний вищий навчальний заклад «Українська академія банківської справи Національного банку України». – Суми: ДВНЗ «УАБС НБУ», 2011. – Т.1. – С.73-76. 5. Хейгеман Л., Янг Д. Прикладные итерационные методы: Пер. с англ. / Л. Хейгеман, Д. Янг // . – М.: Мир, 1986. – 448 с. 6. Химмельбау Д.М. Прикладное нелинейное программирование / Д.М. Химмельбау // . – М.: Мир, 1975.

Надійшла до редколегії 14.09.2011

В.А. СОКОЛЕНКО, канд. екон. наук, професор, НТУ «ХПІ», Харків,
А.В. ПОЛЯК, студент, НТУ «ХПІ», Харків

ІНТЕРНЕТ ЯК МАРКЕТИНГОВИЙ ІНСТРУМЕНТ І ДЖЕРЕЛО ЗРОСТАННЯ БІЗНЕСУ

У статті досліджено сучасний стан розвитку мережі Інтернет в світі. Проаналізовані стан і тенденції Інтернет-ринку в Україні. Розглянуті особливості і перспективи розвитку Інтернет-маркетингу в Україні.

В статье исследовано современное состояние развития сети Интернет в мире. Проанализировано состояние и тенденции Интернет-рынка в Украине. Рассмотрены особенности и перспективы развития Интернет-маркетинга в Украине.

This article examined the current state of Internet development in the world. It contains an analysis of the status and trends of the Internet market in Ukraine. The features and prospects of Internet marketing in Ukraine were examined.

Основна тенденція бізнесу останнім часом – вихід в Інтернет. На сьогоднішній день практично кожна компанія зацікавлена у збуті своїх товарів і послуг. І з кожним днем все більше компаній використовують Інтернет для комунікації з клієнтом, віддають перевагу просуванню товарів і послуг в Мережі, тобто застосовують інструменти Інтернет-маркетингу. Але для ефективного використання можливостей Інтернет-маркетингу потрібно володіти спеціальними знаннями і навиками, вміти аналізувати таке специфічне середовище, як Інтернет, прогнозувати його розвиток, грамотно організовувати комунікаційні процеси.

Питання специфіки функціонування комплексу маркетингу в середовищі Інтернет, особливостей Інтернет-маркетингу, тенденцій його розвитку є предметом досліджень таких зарубіжних та вітчизняних авторів, як Котлер Ф., Уілсон Р., Хартман А., Хенсон У., Холмогоров В., Голубков Є., Успенський І., Литовченко І., Бойчук І., Івін Л., Куклін В., ін.

Ураховуючи темпи розвитку Інтернет-технологій питання застосування можливостей мережі Інтернет у маркетинговій діяльності компаній сьогодні стають дуже актуальними і потребують детального і глибокого вивчення.

Метою статті є дослідження стану і перспектив розвитку Інтернет-маркетингу в Україні, аналіз його особливостей. Зокрема, приділена увага тенденціям розвитку світового Інтернет-ринку і місцю України на ньому.

Наука, технології та інновації завжди були вирішальними чинниками розвитку суспільства. Зміни в економічній, соціальній та політичній сферах на сучасному етапі розвитку людства підвищують значення інформації як ідеального відображення у свідомості людини важливих для неї ознак матеріальних предметів та явищ, створення на їх основі ідеальних образів, що стають орієнтирами для мотивації її існування та розвитку[1, с. 70].

Важливим фактором розвитку сучасної світової економіки є значне підвищення значимості інформації та ефективна організація обміну нею між учасниками ринку.

Інформаційний етап розвитку цивілізації – якісно новий етап її становлення, що пов'язаний із стрімким розвитком електронних інформаційних технологій, створенням можливостей до широкого доступу і використання наявних інформаційних ресурсів усіма членами суспільства. В інформаційному суспільстві практично всі суспільні відносини реалізуються при повсюдному використанні інформаційно-комунікаційних технологій, які широко впроваджуються в усі сфери життєдіяльності людини – у виробничу сферу, побут, охорону здоров'я, систему освіти, державний сектор.

Простоту і швидкість отримання необхідної інформації через всесвітню інформаційну систему Інтернет не можна порівняти ні з чим іншим. Сьогодні Інтернет – це глобальна мережа, яка змінила сприйняття джерел інформації, розширила можливості для доступу до інформації, для обміну цією інформацією. Функціональні можливості Інтернету постійно удосконалюються та змінюються. Мережа не має кордонів, для неї не існує відстаней.

Інтернет сьогодні став невід'ємною частиною життя і бізнесу. Для сучасної людини доступність до найрізноманітніших Інтернет-ресурсів вже давно є одним із показників якості життя.

Статистичні дані по використанню Інтернету в світі, наведені на міжнародному веб-сайт InternetWorldStats (авторитетне агентство аналізу Інтернет-користувачів), свідчать про те, що станом на 31 березня 2011 року кількість користувачів мережі Інтернет в світі становила близько 2095 млн. Середній рівень проникнення Інтернету в світі, тобто відсоток від населення, відповідно складає 30,2%. Зростання кількості користувачів мережі Інтернет по відношенню до 31 грудня 2000 року становить 480,4% [4].

Для Європи InternetWorldStats наводить такі дані: кількість користувачів мережі Інтернет – 476,2 млн., середній рівень проникнення Інтернету – 58,3%.

В Україні Інтернет також посідає значне місце у житті громадян. Розвиток Інтернету в Україні демонструє достатньо високу динаміку – одну із самих високих у Європі. За даними InternetWorldStats Україна посідає 9 місце серед десяти найкращих країн Європи по використанню Інтернету. Кількість користувачів мережі Інтернет в Україні за цими даними становить 15,3 млн.

На рисунку 1 наведені дані про Топ-10 країн Європи за кількістю користувачів мережі Інтернет. Але цей графік зображений за абсолютними даними, за кількістю людей. А проникнення в Україні складає 33,9%, тобто користувачами Інтернету є 33,9% населення країни. У 2000 році цей відсоток складав 0,4% [4].

В Україні проводиться декілька досліджень аудиторії Інтернету. На другому Українському форумі з управління Інтернетом, який відбувся у вересні 2011 року, були наведені дані розвитку ринку Інтернету в Україні. За різними оцінками кількість активних користувачів мережі Інтернет в Україні складає від 12 до 20 млн. осіб. Кількість абонентів широкосмугового доступу складає за різними оцінками від 2,9 до 3,9 млн. осіб. Майже в 16% домогосподарств доступ до мережі Інтернет є широкосмуговим. Доступ до мережі мобільного зв'язку забезпечений на 98% території України [5].

За даними Інтернет-дослідження gemiusAudience, яке проводить Gemius S.A. – найбільше агентство з досліджень Інтернет-ринку регіону Центральної та Східної Європи, аудиторія Інтернету України у лютому 2011 року складала близько 12,1 млн. Зростання у порівнянні з лютим 2010 року становить 29,5%, або 3,6 млн. користувачів (віком від 14 років і більше). Відмічається зростаюча активність користувачів Інтернету: 85% аудиторії Уанету стверджує, що користується Інтернетом щоденно [6].

В результаті досліджень, проведених маркетинговою дослідницькою компанією InMind, у вересні 2011 року кількість користувачів Інтернету віком від 15 років і старших в Україні склала 14,3 млн. Із них 9,8 млн. заходять в Мережу щоденно. Один раз на тиждень і частіше Інтернетом користуються 13,1 млн. українців. За останні півроку Інтернет зростає в основному за рахунок молодого населення малих міст і сіл. Можливість скористатися Інтернетом як

джерелом інформації мають 45% населення України. Частка регулярних користувачів менше – 36% [6].

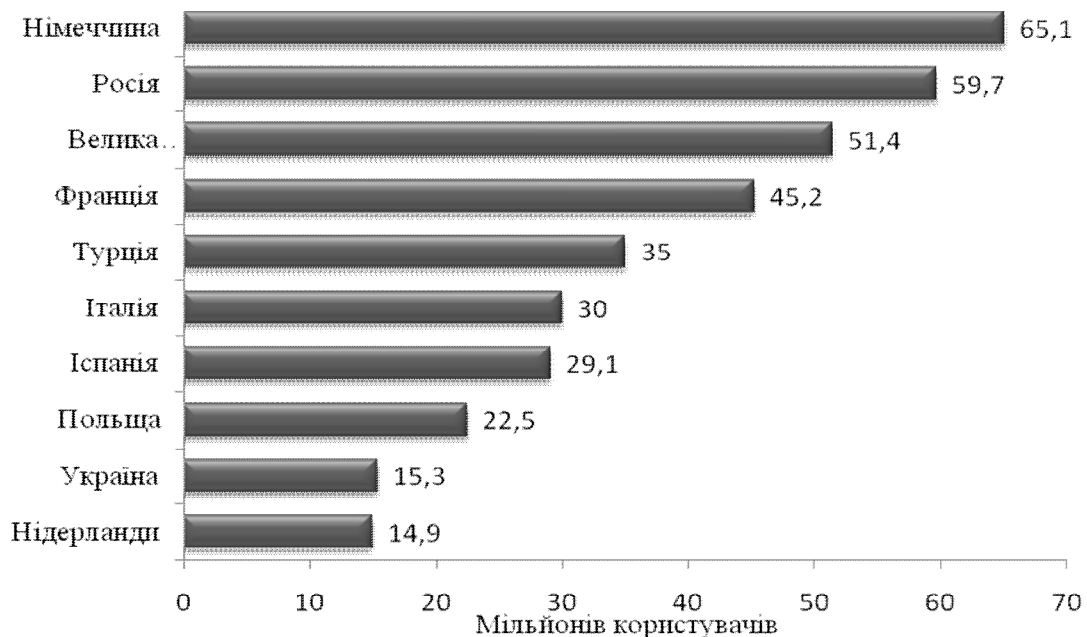


Рис. 1. – Топ-10 країн Європи за кількістю активних користувачів Інтернету (на 31 березня 2011 року)

Експерти Інтернет асоціації України (ІнАУ) прогнозують, що за підсумками 2011 року проникнення послуги доступу в Інтернет досягне 37-40%.

Вважається, що з показника 33% користувачів починається дуже бурне зростання комерційного майданчика – засобу просування бізнесу, товарів, значущого рекламного і маркетингового носія, що здатен «рухати бренди». А це означає, що підприємці, чий бізнес найближчим часом буде пов'язаний з Інтернетом, будуть забезпечені і клієнтурою, і прибутком. Сьогодні Інтернет – джерело зростання бізнесу.

Проведені дослідження свідчать про те, що ринок доступу до Інтернету в Україні знаходиться на висхідній кривій і зберігає високі темпи зростання. При цьому експерти очікують подальшого продовження зростання аудиторії Інтернету в Україні. До того ж у Інтернету, на думку користувачів, найвищий рівень довіри серед інших джерел інформації.

Інтернет надає великі можливості для ведення економічної діяльності. Удосконалення інформаційних технологій, систем і стандартів їх взаємодії при-

вели до створення нових напрямків сучасного бізнесу – електронного бізнесу, електронної комерції та Інтернет-маркетингу. Саме поява і зростання електронної комерції стали поштовхом для розвитку нового напрямку в сучасній концепції маркетингу – Інтернет-маркетингу. Інтернет-маркетинг – це маркетинг товарів і послуг за допомогою Інтернету.

З розвитком мережі Інтернет міняються підходи до управління компанією, до розробки і просування товарів та послуг, засобів стимулювання збуту та інші. Тобто сьогодні змінюються підходи до усього комплексу маркетингу. У даний час важливі зміни відбуваються у розвитку маркетингової діяльності в Інтернеті й будуть пов'язані з появою глобальної інформаційної маркетингової системи.

Провідні фахівці в галузі маркетингу високо оцінюють маркетингові можливості Інтернету. Застосування можливостей Інтернету у маркетингу дозволяє організувати ефективну модель функціонування компанії. А це у свою чергу забезпечує її стабільний розвиток, надає низку переваг перед іншими учасниками ринку.

Сучасні технології мережі Інтернет можуть бути використані в різних сферах маркетингової діяльності компаній:

- інформаційна (одержання комерційної інформації, електронні опитування, розсилки, спостереження за відвідувачами сайту компанії);
- комунікативна (організація PR-кампаній і телеконференцій, реклама, просування торгової марки, забезпечення зворотного зв'язку із споживачем);
- логістика і збут (продажі та закупки через Інтернет-магазини, на сайтах компаній,).

Маркетингові комунікації в середовищі Інтернет набувають більш широкі можливостей в порівнянні із традиційними засобами. Всесвітня мережа змінює філософію ведення бізнесу. Маркетинг поступово переміщується в Інтернет разом із торговельними майданчиками і рекламними прибутками.

Інтернет-маркетинг, як теорія і методологія організації маркетингу у гіпермедійному середовищі Інтернету, привносить нові особливості і переваги у традиційний маркетинг.

Основними перевагами Інтернет-маркетингу вважаються: інтерактивність; можливість максимально точного таргетингу (рекламного

механізму, що дозволяє виділити цільову аудиторію і показати рекламу саме їй); можливість детального постклік-аналізу; відносно невелика вартість доступу до інформації; оперативність отримання інформації; зручність; доступність; необмежена аудиторія; зниження рівня впливу на потенційного клієнта.

До досить важливих переваг використання Інтернет-маркетингу також можна віднести простоту оцінки ефективності кампаній, можливість оперативного корегування кампанії в процесі її запуску, можливість контакту з клієнтом в момент його найбільшого зацікавлення.

Інтернет-маркетинг є складовою електронної комерції і включає в себе такі елементи як: медійна реклама, контекстна реклама, пошуковий маркетинг в цілому і пошукова оптимізація (SEO) зокрема, прямий маркетинг, вірусний маркетинг, партизанський маркетинг.

В цілому Інтернет-маркетинг додержується класичної концепції маркетингу поза Інтернетом. Однак існують деякі особливості Інтернет-маркетингу, які обумовлені, в першу чергу, появою нових засобів, що використовуються при проведенні маркетингових кампаній.

Інтернет-маркетинг потрібен задля вирішення щонайменше двох задач: по-перше, визначення попиту та пропозиції на конкретний товар чи послугу; по-друге, для відпрацювання механізмів залучення уваги потенційних клієнтів до даної продукції, тобто для пошукової оптимізації.

Фактично всі користувачі мережі Інтернет зареєстровані в тій чи іншій соціальній мережі, кожна з яких має свої властивості і можливості, а також має свою аудиторію з чітко вираженими характеристиками. Соціальні мережі – це майданчики для спілкування великого відсотка цільової аудиторії компаній. Контент соціальної мережі як інтерактивного багатокористувацького веб-сайту наповнюється самими учасниками мережі.

В останні роки в світі в цілому і в Україні зокрема великої популярності серед користувачів Інтернету набули соціальні мережі такі, як «Facebook», «Twitter», «Вконтакте», «Однокласники» та ін.

Соціальні мережі – це засоби комунікації, якими зараз користуються частіше за все. Це соціальне середовище, яке дозволяє спілкуватися групі користувачів, об'єднаних спільними інтересами. На даний час зростання вико-

ристання соціальних мереж має глобальний характер. Україна займає 5 місце в світі, в нашій країні їх використовує 81% активних користувачів Інтернету[7].

Доля користувачів соціальних мереж постійно збільшується. За результатами дослідження, проведеного компанією GfK Ukraine у листопаді 2011 року, майже кожен п'ятий мешканець України є користувачем соціальних мереж. На рисунку 2 наведена динаміка росту кількості користувачів соціальних мереж в Україні з 2008 по 2011 роки[7].

Дослідження показують, що українці не лише спілкуються, а й дедалі більше працюють і займаються бізнесом в соціальних мережах, аудиторія соціальних мереж буде дедалі збільшуватися.

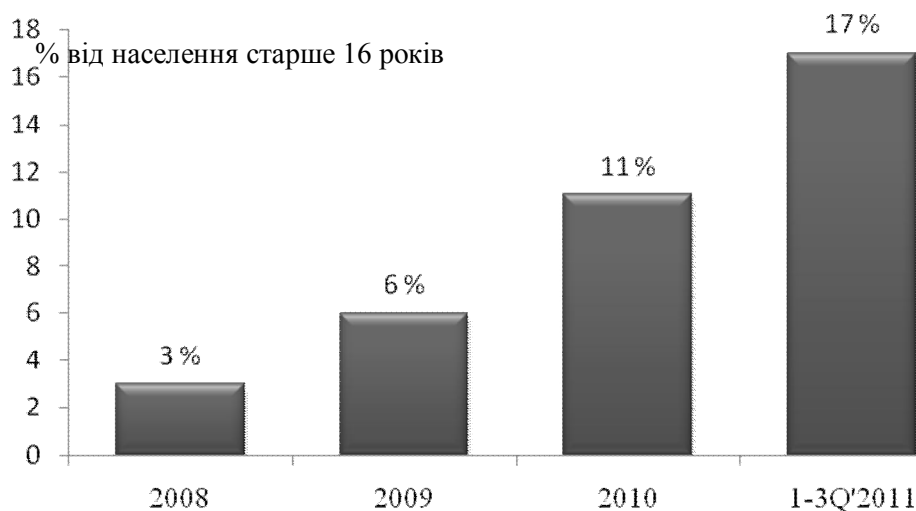


Рис. 2. – Частка користувачів соціальних мереж в Україні

Ураховуючи таку популярність соціальних мереж було б доцільно включити до елементів Інтернет-маркетингу такий елемент, як просування в соціальних мережах або маркетинг соціальних мереж (МСМ).

Маркетинг соціальних мереж – це просування продукту з використанням соціальних сервісів шляхом залучення існуючої на сервісі аудиторії користувачів в комунікаційний процес, пов'язаний з даним продуктом.

Перевагами просування в соціальних мережах, як елемента Інтернет-маркетингу, є те, що він доступний як для відомих брендів, так і для невеликих компаній і не потребує значних фінансових ресурсів.

Відмінність МСМ від інших різновидів маркетингу полягає в іншому стилі комунікацій, який дозволяє не залучати потенційних клієнтів, а завойовувати друзів та підтримувати з ними довгострокові відносини.

Інструменти, які мають використовуватися в МСМ – це інструменти, які не нав'язують, а залучають; які є частково ігровими та доволі цікавими, щоб розповсюджуватись самостійно; які враховують інтереси кожної конкретної групи і є максимально точними; які передбачають зворотній зв'язок та відкриті для нього; які дозволяють налагодити зв'язок з користувачами соціальних мереж.

Якщо говорити про МСМ, як елемент Інтернет-маркетингу, тобто канал роботи з аудиторією, то основним і найбільш ефективним інструментом тут може бути побудова спільноти прихильників бренду або компанії. Будуючи сильну спільноту, компанія здатна не тільки спілкуватись з аудиторією, але й заохочувати її ставати активним послом бренду компанії в колі знайомих даної спільноти. Бренд-спільноти чудово працюють на підвищення лояльності аудиторії або на додаткові покупки, коли конкретний бренд залишається в полі зору користувача, в його середовищі постійно.

Іншим інструментом маркетингу соціальних мереж є оцінка користувачами якості і корисності сайту компанії за допомогою соціальних мереж. Це здійснюється за допомогою кнопки «Like» соціальної мережі «Facebook» або кнопки «+1» соціальної мережі «Google+», які розміщуються на сторінках сайту компанії. Це стимулює користувачів ділитися досвідом та радити сайти, що їм сподобалися, своєму оточенню в соціальній мережі. Крім того кнопка «+1» впливає на пошукову видачу в пошуковій системі «Google». Чим більше голосів віддано за сайт компанії за допомогою кнопки «+1», тим вище він знаходиться в пошуковому рейтингу, а від так зацікавить більшу кількість користувачів Інтернету.

Проведення в Інтернеті кампаній по просуванню сайту, а, отже, – розширенню ринку збуту, дає надзвичайний ефект. Оскільки в Інтернеті зараз знаходиться величезна аудиторія потенційних споживачів, грамотно організована система просування може зробити компанію відомою в широких колах, продажі зростають, підвищується імідж компанії. А також Інтернет дозволяє суттєво знизити ціну реклами товарів і послуг. За кількістю рекламної інформації, що зараз передається, Інтернет вже переганяє традиційні засоби.

Отже, можна очікувати зростання значення Інтернету у веденні бізнесу. Користь від мережі Інтернет для бізнесу незаперечна і полягає в можливості оперативного донесення інформації про діяльність і пропозиції компанії до її стратегічного оточення.

Інтернет стає все більш соціальним, і все більше націленим на особисту вигоду конкретного користувача, а точніше – на задоволення його потреб. Унікальність Інтернету як каналу комунікації полягає у можливості отримання оперативного зворотного зв'язку від користувача і організації інтерактивної взаємодії.

У даний час Інтернет-маркетинг суттєво змінився, з'явилося більше можливостей, накопичився необхідний досвід, маркетингові кампанії стали складними, цікавими і досить ефективними.

Інтернет-технології маркетингу продовжують швидко розвиватися. На сьогодні Інтернет-маркетинг в Україні розвивається стрімкими темпами і здобуває щоденно все більше шанувальників. Відбувається це тому, що українські підприємці та споживачі починають належно оцінювати переваги такого виду розвитку бізнесу.

Затребуваність Інтернет-маркетингу обумовлена тим, що сьогодні стають актуальними і діючими маркетинговий аналіз і маркетингові дослідження в Інтернеті. Сучасний маркетинг набуває нові форми й значення завдяки активному розвитку Інтернету. Настає час комплексного Інтернет-маркетингу, інструменти якого ефективно працюють на досягнення маркетингових цілей компанії.

З урахуванням швидкості розвитку Інтернет-технологій, пошукових систем, швидкості Інтернет-залучення, успішно розвиватися сьогодні зможуть бізнеси, які здатні поставити Інтернет собі на службу. Можна сказати, що у наш час світом володіє той, хто досконало опанував Інтернет-маркетинг.

Інтернет-маркетинг постійно і динамічно розвивається, тому слід очікувати змін, інновацій і нових можливостей для бізнесу. Інтернет як маркетинговий інструмент, об'єднавшись з іншими комунікаційними середовищами, стане платформою для створення якісно нових можливостей для розвитку бізнесу.

Список літератури:1.Горовий В. Соціальні інформаційні комунікації, їх наповнення і ресурс: Монографія. /НАН України. – К., 2010.2.Литовченко І. А., Пилипчук В. П. Інтернет-маркетинг: Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2008. 3. Холмогоров В. Інтернет-маркетинг. Короткий курс. – СПб.:Питер, 2002.4.Міжнародний веб-сайт InternetWorldStats.– [електронний ресурс]. – режим доступу:<http://www.internetworldstats.com/>5.Сайт Інтернет Асоціації України.– [електронний ресурс]. – режим доступу:<http://www.inau.org.ua/>6.Сайт Агентства Інтернет-новостей.– [електронний ресурс]. – режим доступу:<http://ain.ua/>7.Сайт компанії GfK Ukraine. – [електронний ресурс]. – режим доступу:<http://www.gfk.ua/>

Надійшла до редколегії 23.09.2011

УДК 330.341

П.О. ТЕРТИЧНИЙ, магістрант, НТУ «ХПІ», Харків,
Т.В. П'ЯТАК, канд. техн. наук, доцент, НТУ «ХПІ», Харків.

УПРАВЛІННЯ ФОРМУВАННЯМ СТРУКТУРИ КАПІТАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

У роботі запропонований метод формування оптимальної структури капіталу підприємства.

Ключові слова: капітал, структура капіталу, власний капітал, борговий капітал.

В работе предложен метод формирования оптимальной структуры капитала предприятия.

Ключевые слова: капитал, структура капитала, собственный капитал, долговой капитал.

A method of forming the optimal capital structure of the enterprise is proposed in this article.

Keywords: capital, capital structure, property asset, promissory capital.

Вступ. На сучасному етапі розвитку України, в умовах жорсткого конкурентного середовища, ефективність роботи будь-якої компанії, що займається зовнішньоекономічною діяльністю (ЗЕД), особливо в довгостроковій перспективі, спрямована на забезпечення високих темпів розвитку і підвищення конкурентоспроможності на зовнішньому ринку. Це багато в чому залежить від особливостей формування капіталу компаній та оптимальності його структури.

Управління джерелами фінансування життєво важливо для фірм і підприємств будь-яких розмірів та організаційно-правових форм. Даний факт обумовлений, як залученням значних обсягів довгострокових капіталів для забезпечення свого зростання (що є джерелом фінансового ризику), так і можливістю використання максимальної номенклатури видів довгострокового капіталу (власних і позикових коштів).

Постановка завдання. Вибір і залучення фінансових ресурсів отримали назву теорії структури капіталу. Дана проблема, починаючи з 1930-х років, досліджується економістами всіх країн.

Основний внесок в цю теорію був зроблений Нобелівськими лауреатами І.Міллером та Ф. Мендельсоном, які опублікували ряд робіт і вперше здійснили математичну постановку задачі управління структурою капіталу. Також слід зазначити, що за останні тридцять років ця тема активно розроблялася такими зарубіжними дослідниками, як Р. Брейлі, М. Бромвіч, Л. Ганеску, М. М. Дженсен, С. Харі і ін. Різні аспекти формування капіталу і його фінансової структури в економіці країн СНД були розглянуті в роботах І.А. Бланка, В.В. Бочарова, П.Л.Віленського, А.В. Грачова, Р.Г. Ібрагімова, І. Івашковський, Л.Л. Ігонін, В.В.Ковальова, О.А. Кузнецова, В.Н. Лівшиця, М.А. Лімітовського, Н.Б. Рудика, С.А.Смоляка, О.С. Стояновой, Т.В Тепловий і ін.

Аналіз монографічної та періодичної літератури з даної теми показав, що моделі прийняття рішень щодо структури капіталу носять описовий чи нормативний характер, при цьому не враховується ряд факторів, що впливають на структуру капіталу.

Тому метою даної роботи є формування оптимальної структури капіталу підприємства ВАТ «Рубіжанський картонно-тарний комбінат» з урахуванням факторів, що впливають на неї.

Методологія. Для вирішення поставленого завдання з формування структури капіталу, застосовувалися методи угруповання для порівняльної характеристики позикового і власного капіталу, вибірки для побудови двофакторної моделі, узагальнення та аналізу для визначення оптимальної структури капіталу підприємства.

Результати роботи. Структура капіталу економістами [1,3] характеризується як кошти підприємства, одержані за рахунок різних джерел довгострокового фінансування. З урахуванням специфіки даної проблеми поняття «капітал» розглядається як сукупність фінансових ресурсів, що інвестуються в господарську діяльність підприємства.

Капітал будь-якого підприємства, незалежно від форми власності та виду діяльності, включає власний капітал (звичайні і привілейовані акції, а також нерозподілений прибуток) і позиковий капітал (облігації, кредити банків та векселі).

Фінансування діяльності підприємств за рахунок власного і позикового капіталу має свої переваги і недоліки, представлені в таблиці 1.

Таблиця. Порівняльна характеристика власного та позикового капіталу підприємства [1]

Власний капітал		Позиковий капітал	
Переваги	Недоліки	Переваги	Недоліки
- Простота залучення власних коштів за рахунок внутрішніх джерел їх формування;	- Забезпечення фінансової стійкості в розвитку підприємства	- Широкі можливості залучення капіталу;	- Складність залучення (залежність від інших господарюючих суб'єктів);
- Вільне використання прибутку в різних сферах діяльності;	- Обмеження обсягу залучення власних інвестицій і скорочення можливостей по розширенню операційної та інвестиційної діяльності підприємства в період сприятливої кон'юнктури ринку і на окремих етапах його життєвого циклу;	- Збільшення фінансового потенціалу підприємства при необхідності збільшення обсягів господарської діяльності;	- Необхідність застави або гарантій;
- Високої нормою прибутку на вкладений капітал, тому що не виплачуються відсотки по залученню коштів;	- Відсутність ефективного і цілеспрямованого контролю щодо витрачання власних коштів;	- Здатність підвищити рентабельність власного капіталу	- Низька норма рентабельності;
- Забезпечення фінансової стійкості в розвитку підприємства	- Не використовується можливість приросту рентабельності власного капіталу за рахунок залучення позикових коштів – широкі можливості залучення капіталу;		- Низька фінансова стійкість

Як видно з таблиці, підприємства, що використовують тільки власні кошти, мають велику фінансову стійкість, але обмежені в можливості приросту прибутку. А підприємства, які використовують позиковий капітал, навпаки, мають більш високий потенціал і можливість приросту рентабельності власного капіталу, але при цьому втрачають фінансову стійкість. Надмірно низька частка позикового капіталу, з одного боку, означає недовикористання більш дешевого, ніж власний капітал, джерела фінансування, а, з іншого боку, структура капіталу, перевантажена позиковими засобами, пред'являє дуже високі вимоги до

прибутковості капіталу, оскільки підвищується ймовірність неплатежів і зростання ризиків для інвесторів.

Тому першим етапом при формуванні оптимальної структури капіталу підприємства є аналіз тенденцій динаміки, обсягу та структури капіталу в передплановому періоді та їх вплив на фінансову стійкість підприємства, а також оцінка факторів, що впливають на формування структури ефективного капіталу.

Як фактор виробництва та інвестиційний ресурс, капітал має певну вартість. Існуючий взаємозв'язок між величиною капіталу та його вартістю не є прямо пропорційним. Тому у випадках, коли капітал підприємства сягає певної величини, кожна додатково залучена грошова одиниця обходиться йому дорожче за попередню.

Практика показує, що не існує єдиного ефективного співвідношення власного і позикового капіталу не тільки для однотипних підприємств, але навіть і для одного підприємства на різних стадіях розвитку і при різній кон'юктурі товарного і фінансового ринків.

Разом з тим, існує ряд об'єктивних і суб'єктивних чинників, які впливають на формування оптимальної фінансової структури капіталу і можуть забезпечити умови для найбільш ефективного його використання на кожному конкретному підприємстві. Систематизація факторів наведена на рисунку 1.

З урахуванням цих чинників, управління фінансовою структурою підприємства зводиться до двох основних завдань:

- 1) встановлення оптимального для даного підприємства співвідношення власних і позикових коштів;
- 2) залучення на підприємство необхідних видів і обсягів фінансових ресурсів для досягнення розрахункових показників його структури.

В економічній літературі [2] термін «оптимізація» застосовується в двоякому значенні:

- як **процес визначення значень** економічних показників, при яких досягається оптимум, тобто найкращий стан системи;
 - як **процес приведення системи** в найкращий (оптимальний) стан.
- Існують різні принципи оптимізації структури капіталу:
- принцип максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності;

- принцип мінімізації його вартості (метод середньозваженої вартості капіталу);
- принцип мінімізації рівня фінансових ризиків.

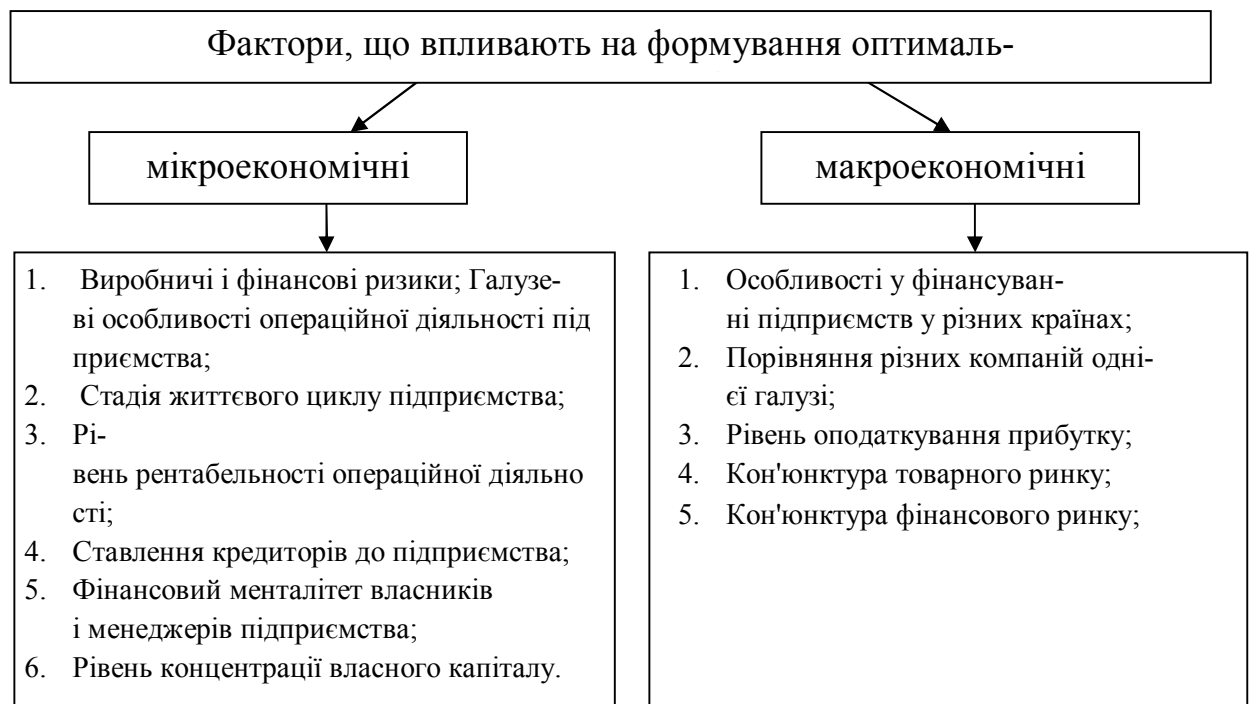


Рис.1 – Фактори, що впливають на формування оптимальної структури капіталу[2]

Для проведення оптимізаційних розрахунків за принципом максимізації рівня прогнозованої фінансової рентабельності використовується механізм фінансового левериджу. Він характеризує використання підприємством позикових коштів, які впливають на зміну коефіцієнта рентабельності власного капіталу, тобто являє собою об'єктивний фактор, що виникає з появою позикових засобів, що дозволяє підприємству отримати додатковий прибуток на власний капітал.

Формування оптимальної структури капіталу за принципом мінімізації його вартості засноване на попередній оцінці вартості власного і позикового капіталів за різних умов його залучення та здійсненні різноманітних розрахунків середньозваженої вартості капіталу – WACC (середньозважена вартість капіталу). Цей розрахунок може бути виконаний за формулою [3]:

$$WACC = \frac{(1-T)R_{HK}V_{HK} + R_{EK}V_{EK}}{V_{HK} + V_{EK}}$$

де T – величина податку на прибуток;

$R_{\text{пк}}$ – вартість позикового джерела капіталу (%) (банківський%);

$V_{\text{пк}}$ – величина залученого (позикового капіталу компанії (сума отриманих кредитів, позик);

$R_{\text{вк}}$ – вартість власного капіталу (%);

$V_{\text{вк}}$ – власний капітал компанії (вклади в статутний капітал, накопичений нерозподілений прибуток).

Спосіб пошуку раціональної структури капіталу за принципом мінімізації рівня фінансових ризиків, пов'язаний з процесом диференційованого вибору джерел фінансування різних складових активів підприємства (необоротні активи, постійна частина оборотних активів, змінна частина оборотних активів)[4].

На практиці використовуються три підходи до фінансування різних груп активів за рахунок пасивів балансу підприємств: консервативний, помірний та агресивний.

При агресивному підході 100% змінної частини та 50% постійної частини оборотних активів формуються за рахунок короткострокових зобов'язань. Інші 50% постійної частини оборотних активів та необоротні активи – за рахунок власного капіталу і довгострокових зобов'язань.

При консервативному підході приблизно 50% змінної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань. Інші 50% змінної частини, постійна частина оборотних активів та необоротні активи покриваються власним капіталом і довгостроковими зобов'язаннями.

При помірному підході 100% змінної частини оборотних активів формується за рахунок короткострокових зобов'язань, а 100% постійної частини – за рахунок власних коштів, що дозволяє встановити конкретні його значення на майбутній період (рік, квартал), а також враховуються індивідуальні особливості діяльності кожного підприємства [4].

Вибір одного з розглянутих варіантів фінансування активів, залежить від особистого ставлення до фінансових ризиків засновників і менеджерів підприємства.

Так як перераховані вище принципи дозволяють оптимізувати структуру капіталу тільки за одним принципом, значить, основним моментом при формуванні оптимальної структури капіталу підприємства є правильна постановка цілей, що визначають оптимізаційний процес.

У роботі проведено багатоваріантні розрахунки WACC і ROE для БАТ «Рубіжанський картонно-тарний комбінат». БАТ «РКТК», для здійснення своєї господарської діяльності необхідні активи в сумі 227872,4 тис. грн, за умови що:

- мінімальний рівень дивідендних виплат – 19% (при мінімальному продажі акцій на суму 221648,7 тис. грн, подальше збільшення обсягу продажів збільшує розмір передбачуваних виплат дивідендів.);
- мінімальний рівень відсоткової ставки за кредит, з урахуванням премії за ризик – 22%;
- ставка податку на прибуток – 23%.

Звідси є можливим побудова графіка залежності WACC і ROE від структури капіталу, вираженої коефіцієнтом фінансового левериджу.

Даний графік показує:

1) якщо підприємство фінансує свою діяльність тільки за рахунок власного капіталу, то значення WACC досить високе, а ROE навпаки низьке, що безумовно не є позитивним для підприємства;

2) з появою в структурі позикового капіталу ситуація змінюється: спостерігається зниження WACC і збільшення ROE. Така тенденція спостерігається до рівня коефіцієнта фінансового левериджу рівного (2:1 позикового капіталу до власного). Значить, збільшення частки позикового капіталу до рівня 2:1 однозначно дає позитивний результат, як з боку максимізації рівня фінансової рентабельності, так і мінімізації вартості капіталу, який виражається у збільшенні вартості підприємства, відповідно, і в добробуті акціонерів;



Рис. 2 – Відношення боргового капіталу до власного

3) подальше збільшення частки позикового капіталу призведе вже до неоднозначної фінансової оптимізації. У даному випадку необхідно визначитися з пріоритетним напрямком оптимізації капіталу або проаналізувати графік залежності на наступних інтервалах і оцінити всі позитивні та негативні сторони цих змін, які будуть прийнятні для вибраної стратегії підприємства.

Висновки. У процесі оптимізації структури капіталу враховуються раніше розглянуті фактори, що характеризують індивідуальні особливості діяльності даного підприємства.

Для вибору оптимальної структури капіталу діючого підприємства проведена комплексна оцінка можливих варіантів структури капіталу за різних умов залучення капіталу в певних умовах господарської діяльності підприємства.

Список літератури: 1. *Ивашковская И., Куприянов А.* Структура капитала: резервы создания стоимости для собственников компании // Управление компанией. – 2005. – № 2. – С. 34-38. 2. *Райзберг Б. А., Лазовский Л. Ш., Стародубцева Е. Б.* Современный экономический словарь. 5-е изд., Перераб. и доп. – М: ИНФРА-М, 2007. 3. *Переверзев Н.* Методика оценки эффективности IPO // Финансовый директор. – 2006. – № 2. 4. *Бланк И.А.* Управление формированием капитала. – К: «Ника-Центр», 2000 .. – С.213-214.

Надійшла до редколегії 04.11.2011

УДК 330.33 (477)

Г.С. ТРОЦКО, аспірант, НТУ «ХПІ», Харків

МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

У статті представлено результати дослідження інформаційних систем на підприємствах машинобудування як засобу прискорення та налагодження обміну інформацією та оптимізації дії всіх структурних підрозділів. Запропоновано поетапний метод впровадження інформаційних систем на підприємствах машинобудування, що дозволяє охопити критичні ділянки діяльності підприємства та знизити ризик інвестування коштів в інформаційні системи.

В статье представлены результаты исследования информационных систем на предприятиях машиностроения как способ усовершенствования обмена информацией и оптимизации действий всех структурных подразделений. Предложен поэтапный метод внедрения информационных систем на предприятиях машиностроения, который позволяет охватить критические участки деятельности предприятия и снизить риск инвестирования средств в информационные системы.

The article presents the results of IT systems research on mechanical engineering enterprises as one of the ways to organize and accelerate the information exchange and optimize the workflow of all business departments. The iterative process of IT systems implementation on mechanical engineering enterprises which allows focusing on the critical aspects and problems of the enterprise and reduces the risks of investments into IT system is proposed.

Машинобудівна галузь України характеризується низкою проблем і труднощів, які уповільнюють зростання конкурентоспроможності галузі.

Найчастіше у керівництва машинобудівного підприємства у зв'язку із складністю виробничого процесу та динамічністю зовнішнього середовища, немає можливості оперативно отримувати достовірну інформацію про всі аспекти, пов'язані з діяльністю підприємства. Бізнес-процеси підприємств, інформаційні потоки носять заплутаний характер. Як реалізується виробнича програма? Скільки необхідно ресурсів для забезпечення виробництва? Чому виникають випадки зупинки виробництва? Яку конкурентну позицію займає підприємство на ринку? Яку продукцію виробляють конкуренти? Відповіді на ці та інші питання доводиться шукати дуже довго.

В умовах невизначеності, закономірним постає питання необхідності володіння своєчасною та достовірною інформацією, що дозволить приймати раціональні та вірні рішення стосовно зміни стилю діяльності відповідно до змін внутрішнього та зовнішнього середовища.

У цьому плані особливий інтерес становлять інформаційні системи, що базуються на сучасних інформаційних технологіях та автоматизують діяльність структурних підрозділів підприємства, сприяють прискоренню обміну інформацією та володіння необхідною та своєчасною інформацією для прийняття ефективних рішень.

Питання використання та впровадження сучасних інформаційних систем розглядалися в роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних вчених: В.Н. Амітана, Я.Г. Берсуцького, Л.С. Вінарика, В.В. Годіна, І.В. Гордієнка, Ю. М. Канигіна, Фінагіна О.В., М. Кастельса, М.І. Крулькевича, В.С. Пономаренко, В.Ф. Ситника, Дж. Стіглера, Д. Уотермена та ін. [1-8]. Проте, практичні аспекти формування інформаційної системи на підприємствах машинобудування залишаються недостатньо розкритими.

Метою статті є надання теоретичних та практичних рекомендацій щодо формування інформаційних систем на промислових підприємствах, застосування яких сприятиме налагодженню діяльності виробничих та управлінських процесів та досягненню конкурентоспроможності підприємств.

Незважаючи на велику кількість законодавчих документів і нормативно-правових актів щодо інформаційного простору, впровадження та розвитку новітніх інформаційних технологій, зокрема: Конституція України, Закони України «Про інформацію», «Про науково-технічну інформацію», «Про національну

програму інформатизації», Закон України «Про Основні засади розвитку інформаційного суспільства в Україні на 2007-2015 роки», Указ Президента України «Про першочергові завдання щодо впровадження новітніх інформаційних технологій», та ін. [1], поняття інформаційної системи, а також процес формування інформаційних систем на промислових підприємствах не знайшли комплексного відображення, що є однією з причин неефективного впровадження ІС та відставання від західних конкурентів з їх використання. На даний момент діяльність інформаційного відділу здійснюється без продуманої загальної методики, на основі прикидок або розроблених на місці методів. Це не дивно, бо формалізація даної області знаходиться на низькому рівні, немає жодного стандарту який регламентує цю діяльність.

У літературі існує безліч підходів до поняття інформаційних систем. Інформаційна система управління – система збору, зберігання, обробки, перетворень, передач і оновлень інформації за допомогою сучасної комп'ютерної та іншої техніки для постійного використання інформації в процесі управління. Деякі автори розглядають ІС, як взаємозв'язану сукупність засобів, методів і персоналу, що використовується для зберігання, обробки і видачі інформації на користь досягнення поставленої мети [2]. Інформаційна система може бути визначена з технічної точки зору як набір взаємозалежних компонентів, які збирають, обробляють, запасають і розподіляють інформацію, щоб підтримати прийняття рішень і управління на підприємстві. На додаток до підтримки прийняття рішень, координації та управління, інформаційні системи можуть також допомагати менеджерам проводити аналіз проблеми, роблять видимими комплексні об'єкти й створюють нові вироби. [3]

Проблема впровадження інформаційних систем управління підприємством дуже актуальна для машинобудівних підприємств. У машинобудуванні ланцюг створення вартості має складний характер і включає етапи постачання (закупівлі матеріальних ресурсів), виробництва, зберігання і збуту виробленої продукції, розрахунків з діловими партнерами та інше. Кожен з цих етапів є одним з факторів підвищення капіталізації бізнесу, тому комплексна автоматизація, яка охоплює всі процеси ланцюжка створення вартості, принесе максимальний ефект.

Українські машинобудівні підприємства приділяють пильну увагу до інформаційних систем, як до одного із значущих факторів розвитку виробництва

та приділяють увагу технологіям оперативного управління виробництвом, а також обліковими, кадровими та фінансовими операціями. Інформаційні системи дозволяють підприємствам машинобудування:

- підвищити точність і надійність планування, забезпечивши високу конкурентоспроможність підприємства;
- налагодити оперативне управління. Оперативне управління виробничим процесом вимагає вирішення наступних завдань: формування оперативних (змінно-добових) завдань; облік фактичних результатів виконання оперативних завдань, оперативне усунення «вузьких місць» та ін.;
- налагодити бухгалтерський та податковий облік (бухгалтерія головної книги (баланс і звіт про прибутки і збитки); бухгалтерія дебіторів і кредиторів; бухгалтерія основних засобів; бухгалтерія відряджень; управління готівкою);
- налагодити фінансовий облік (ведення обліку розрахунків з контрагентами в розрізі договорів; ведення позабалансових рахунків відповідно до норм бухгалтерського обліку та облікової політики підприємства та ін.);
- оптимізувати процеси постачання; управління логістикою;
- добитися прозорості бізнесу завдяки використанню кращої на ринку системи управління ресурсами підприємства.

За даними дослідження, впровадження автоматизованих інформаційних систем на підприємствах машинобудування сприяє: скороченню виробничого циклу та часу виготовлення продукції мінімум на 5 місяців; прискоренню часу обробки замовлення клієнтів в 12 разів; удосконаленню управління бізнесом на основі звітності в реальному часі на 80%; прискоренню часу обробки замовлення за наявності тієї ж кількості робітників на 50%; скороченню ситуацій дублювання задач в 8 разів; скороченню процесу проектування виробів на 18%; скороченню рівню браку на 23%; зниженню запасів (готової продукції, НЗП, матеріалів) на 28%; скороченню витрат на тестування та апробацію нового продукту на 13%; зниженню рівню неліквідів на 70%; скороченню періоду від завершення роботи до виставлення рахунку на 38%; росту середнього розміру прибутку на 5%.

Звичайно впровадження інформаційної системи з повним набором функцій оптимізації є багато коштовним. За дослідженнями проведеними на українських підприємствах машинобудування, можна зазначити, де-які підприємства взагалі не використовують інформаційні системи та відмічають

високу вартість інформаційних систем і складність їх впровадження, а одже, недоцільність інвестування коштів в інформаційні системи.

Для усунення ризиків, пов'язаних із складністю впровадження інформаційних систем та їх вартістю необхідно використовувати поетапний процес впровадження, при якому об'єктами автоматизації стають ті ділянки, на яких в першу чергу необхідно налагодити процес обліку і формування звітних документів для вищих структур і суміжних підрозділів. Метод проведення послідовної розробки окремих підсистем і впровадженням їх відразу ж по закінченні проекту дозволяє скоріше одержати віддачу від капітальних витрат на автоматизацію виробництва. Після впровадження інформаційної системи в окремому бізнес підрозділі, керівництво підприємства матиме змогу оцінити ефективність такої системи та покращення результатів діяльності й перейти до оптимізації процесу в інших підрозділах.

Таким чином, інтегровані ІТ рішення є скоріше послідовністю кроків, ніж дороге впровадження методом «великого вибуху», при якому замінюються відразу всі системи. Використовуючи поетапний підхід, підприємства машинобудування можуть спочатку охопити критично важливі бізнес-процеси, а потім перейти до автоматизації допоміжних областей. Завдяки послідовній інтеграції будуть захищені існуючі інвестиції, оптимізовані грошові потоки, а перехід на інтегроване бізнес-рішення буде здійснено поступово, у кілька контрольованих етапів.

Список літератури: 1. <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3323-12>. 2. Информационные системы и технологии: приложения в экономике и управлении: Учеб. пособ. /Под ред. проф. Ю.Г. Лысенко). – Донецк: ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2004. – Книга 6. – 377 с. 3. *Выборова Е.Н.* Диагностика финансовой устойчивости субъектов хозяйствования// Аудитор.-2002.-№12. 4. *Амитан В.Н.* Инновационное развитие Донецкого региона: состояние и перспектива/ НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк:ООО «Юго-Восток, ЛТД», 2002. – 182 с. 5. http://en.wikipedia.org/wiki/Software_as_a_service. 6. *Берсуцкий Я. Г.* Информационная система управления предприятием. – К.: Наук. думка, 1996. – 166 с. 7. *Каныгин Ю.М.* Информатизация управления: социальные аспекты. – К.: Наук. думка, 1991. – 156 с. 8. *Фінагіна О.В., Пономаренко Н.Ш.* Проблеми комплексного інвестування інформатизації підприємств // Матеріали Всеукраїнської науково-практичної конференції «Інвестиційні стратегії сталого розвитку». – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2004. – Т. 1. – С. 114.

Надійшла до редколегії 20.11.2011

О.О. ШАТРАВКА, асистент, НАУ ім. М.Є.Жуковського „ХАІ”, Харків

ДІЯЛЬНІСТЬ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ У РЕАЛІЗАЦІЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

У статті детально розглянуто діяльність Пенсійного Фонду України в період переходу до трирівневої системи пенсійного забезпечення. Проаналізовано фінансово-економічні показники діяльності Пенсійного фонду України (на прикладі Сумського відділення). Знайдено шляхи та дієві механізми для подальшого прискорення процесу реформування пенсійної системи.

Ключові слова: Пенсійна реформа, Пенсійний фонд України, бюджет, доходи, видатки, державна політика.

В статье детально рассмотрена деятельность Пенсионного Фонда Украины в период перехода к трех-уровневой системе пенсионного обеспечения. Проанализированы финансово-экономические показатели деятельности Пенсионного фонда Украины (на примере Сумского отделения). Найдены пути и действенные механизмы для последующего ускорения процесса реформирования пенсионной системы.

Ключевые слова: Пенсионная реформа, Пенсионный фонд Украины, бюджет, доходы, расходы, государственная политика.

The article consider in detail the activity of Pension fund of Ukraine in the period of passing to the three-level system of the pension providing. Financial and economical indicators of Pension fund of Ukraine were analyzed (on the example of the Sumskey region). Ways and effective mechanisms were found for the subsequent acceleration the reformation process of the pension system.

Keywords: Pension reform, pension fund of Ukraine, budget, profits, charges, public policy.

Постановка проблеми. Одним з головних стратегічних завдань України, є підвищення якості життя, здійснення активної соціальної політики, насамперед, шляхом зростання доходів населення, в тому числі осіб пенсійного віку, підвищення його купівельної спроможності та задоволення життєвих потреб. Пенсійне забезпечення має дуже велике значення для добробуту громадян похилого віку. Воно є невід'ємною частиною соціальної політики держави і відіграє суттєву роль у недопущенні зниження рівня життя населення.

Необхідність реформування пенсійного забезпечення викликано низкою об'єктивних факторів: економічних, демографічних, соціально-політичних. Сьогодні ця проблема особливо актуальна в багатьох країнах світу, незалежно від рівня економічного розвитку, що обумовлено старінням населення, зміною його вікової структури, ускладненням економічної ситуації.

Саме трирівнева пенсійна система дозволяє раціонально поєднати демократичні засади, забезпечити дотримання соціальної справедливості в

державі та гарантувати необхідний рівень матеріального забезпечення в старості для кожної людини.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Про необхідність радикальних змін у пенсійній системі України, основних напрямках та принципах її реформування, роль держави і Уряду в реформуванні пенсійної системи пишуть як науковці: В. Яценко, М. Миних, Б. Надточій, Г. Назарова, С. Гончарова, Л. Ткаченко [9], В. Зеленко [6], М. Ріппа [8] так і практики державного управління: Б. Зайчук [4], О. Зарудний [5]; В. Литвіненко, Л. Ліхоліт, Т. Куваєва, Т. Придня, А. Боніславський [3], Ю. Люблін, Г. Гендрікс, І. Нейков [7]. Але динаміка процесу реформування ставить перед нами нові проблеми, які потребують досконалого вивчення та пошуку шляхів для їх розв'язання.

Формулювання мети статті. Дослідження та систематизація основних завдань і функцій Пенсійного Фонду України. Детальне вивчення головних напрямків діяльності фонду з реалізації пенсійної реформи. Аналіз фінансово-економічних показників діяльності Пенсійного фонду України (на прикладі Сумського відділення).

Результати дослідження. Сьогодні ефективність функціонування пенсійної системи та її реформування стають важливою умовою суспільного розвитку і соціальних перетворень. Діюча система державного пенсійного забезпечення в Україні не відповідає вимогам сьогодення. На етапі проведення пенсійної реформи виникає багато проблем, таких як: недостатній розмір пенсій багатьох категорій пенсіонерів; низька частка заробітної плати у валовому внутрішньому продукті; недосконалість законодавчої бази; невідповідність системи управління пенсійними *ресурсами принципам соціального партнерства*.

Поява структури, яка поставила за мету своєї роботи покращення добробуту людей похилого віку шляхом їхнього пенсійного забезпечення, була покликана життям. Таке завдання було покладено на Пенсійний фонд України.

Сьогодні Пенсійний фонд України – найбільш розгалужена фахова структура, яка здійснює багатогранну діяльність щодо пенсійного забезпечення громадян України, найпотужніша інституція в державі, яка акумулює і розподіляє значні за обсягом кошти (рис. 1), структура з могутнім кадровим потенціалом, яка розвивається і вдосконалюється.

Головними напрямками фонду з реалізації пенсійної реформи є насамперед: взяття на облік платників страхових внесків; збір, акумулювання та розподіл коштів, призначених на пенсійне забезпечення; забезпечення повного і своєчасного фінансування пенсійних витрат; персоніфікований облік пенсійних справ громадян за допомогою сучасних інформаційних технологій; організація, призначення та виплата пенсій; створення організаційно-технічної бази функціонування накопичувального фонду другого рівня пенсійної системи; інформаційно-роз'яснювальна робота з питань пенсійного забезпечення.



Рис. 1. – Структура надходжень та розподілу коштів Пенсійного фонду України

Основні завдання Пенсійного фонду України представлені на рис. 2.

Мобілізація коштів до бюджету Фонду – складний та відповідальний напрям діяльності органів Пенсійного фонду України.

Бюджет Фонду – головний план формування та використання фінансових ресурсів, інструмент виконання основних завдань, які визначені органам Пенсійного фонду України.

На сьогоднішньому етапі бюджет Фонду формується за рахунок: страхових внесків на загальнообов'язкове державне пенсійне страхування; коштів Державного бюджету та цільових фондів, що перераховуються до Пенсійного фонду у випадках, передбачених діючим законодавством; сум від фінансових санкцій, застосованих відповідно до чинного законодавства до юридичних та фізичних осіб за порушення встановленого порядку відрахування, обчислення і сплати страхових внесків та використання коштів Пенсійного фонду, а також сум адміністративних стягнень, накладених відповідно до статті 165-1 Адміністративного кодексу на посадових осіб та громадян за ці порушення; благодійних внесків юридичних та фізичних осіб; добровільних внесків; інших надходжень відповідно до законодавства.



Рис. 2 – Завдання та функції Пенсійного фонду України

Кошти Пенсійного фонду використовуються на пенсійні виплати, фінансування адміністративних витрат, пов'язаних з виконанням функцій, покладених на органи Пенсійного фонду, оплату послуг з виплати та доставки пенсій [1].

Збалансованість доходної та видаткової частин бюджету Фонду, тобто відповідність витрат обсягам надходжень, є обов'язковою умовою стійкості всієї бюджетної системи.

Розглянемо та проаналізуємо виконання бюджету головного управління Пенсійного фонду України в Сумській області за 2010 рік [11].

До бюджету Пенсійного фонду області з усіх джерел фінансування за 2010 рік надійшло 4737,24 млн. грн. При плані доходної частини бюджету 4240,25 млн. грн. виконання склало 4031,67 млн. грн., або 95,08%.

За 2010 рік надходження власних доходів становлять 92,93% доведеного плану, або 2382241,49 тис. грн., що на 365411,65 тис. грн. більше відповідного показника 2009 року. Питома вага власних доходів складає 50,29% загальної суми надходжень.

Запланований показник надходження внесків від підприємств, установ, організацій та громадян у цілому по області виконано на 91,2%. Надходження внесків за звітний період в порівнянні з минулим роком, зросло на 17,1%, або на 294803,12 тис. грн.

Виконання планового показника по надходженню коштів від платників, які працюють у галузі сільського господарства за звітний період забезпечено на 99,7% і становить 113977,06 тис. грн., що на 30456,80 тис. грн. більше, ніж за минулий рік.

План за іншими надходженнями за 2010 рік виконано на 105,4%. В порівнянні з минулим періодом інші надходження збільшились на 2824,29 тис. грн. і складають 40795,91 тис. грн.

За звітний період до бюджету області надійшло обов'язкових внесків військовослужбовців, осіб начальницького і рядового складу органів внутрішніх справ та деяких інших осіб 139519,47 тис. грн., що на 20,8% більше планового показника.

Загальна сума видатків зведеного бюджету головного управління 2010 рік склала 4738740,85 тис. грн., або 101,3 % до плану.

Проводиться певна робота по залученню пенсіонерів до отримання пенсій через особові рахунки в установах банків (рис. 3).

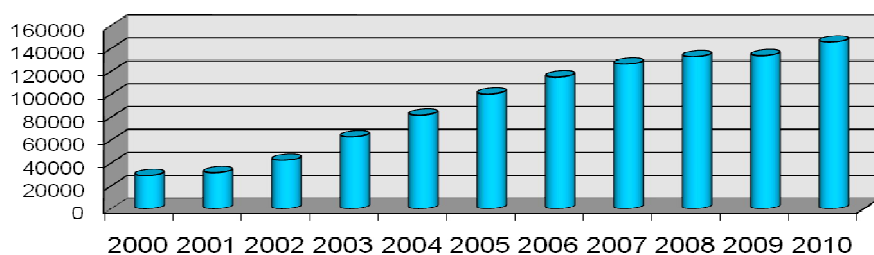


Рис.3. – Динаміка росту кількості пенсіонерів, одержуючих пенсію в банківських установах

За 2010 рік 145,7 тис. чол. отримали пенсії у банківських установах на суму 1819743,1 тис. грн. рис. 4. Таким чином, сума економії коштів по оплаті послуг за доставку склала 19440,4 тис. грн., або у 1,3 рази більше відповідного показника минулого року.

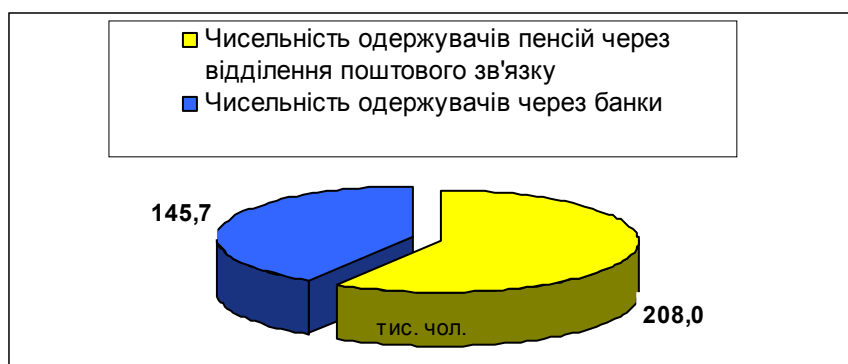


Рис. 4. – Структура одержувачів пенсій за способами виплати станом на 01 січня 2011 року

Рівень забезпеченості власними коштами видатків за рахунок власних надходжень за 2010 рік становив 60,7% (рис. 5). Порівняно з відповідним періодом минулого року він зменшився на 0,4% [11].

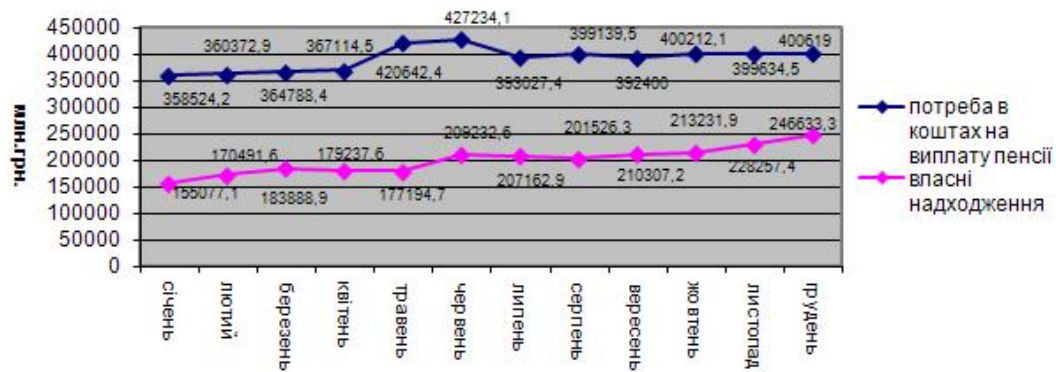


Рис. 5. – Динаміка зростання потреби в коштах на виплату пенсії та надходження власних доходів за 2010 рік

Найвищий рівень забезпеченості власними коштами відмічено в Ковпаківському районі м. Суми (139,3%), м. Охтирка (96,2%), та Зарічному районі м. Суми (92,4%).

Найменший рівень забезпеченості власними коштами у Глухівському (15,0%), Шосткинському (22,0%), Великописарівському (24,4%) та Недригайлівському (26,1) районах (рис. 6).

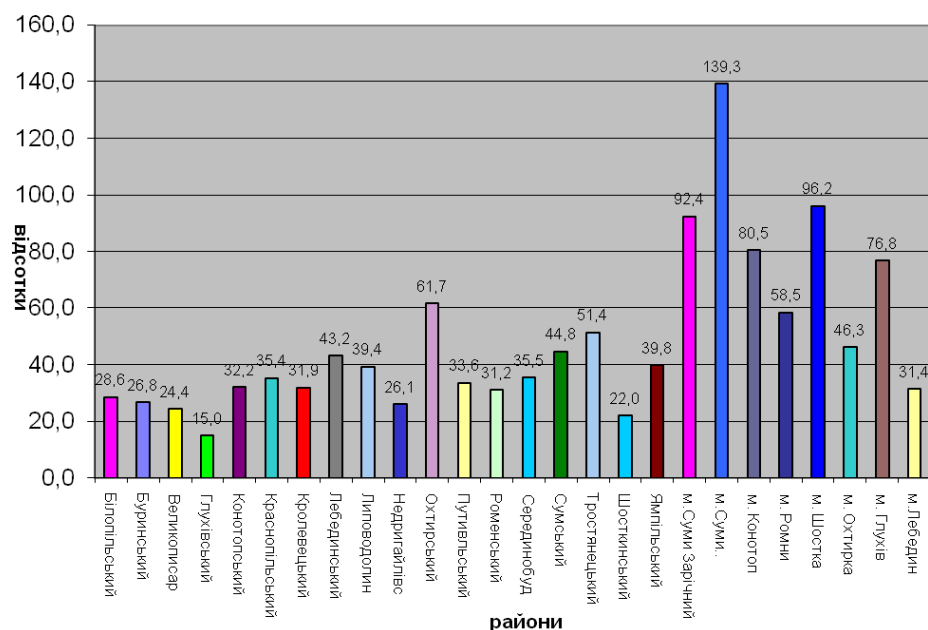


Рис. 6. – Забезпеченість потреби на виплату пенсій власними коштами по районах Сумської області за 2010 рік

Середньомісячна заробітна плата за 2010 рік в цілому по області склала 1788,3 грн., то в сільському господарстві – лише 996,9 грн., або 56% від

середньої. При цьому пенсійна виплата на селі в середньому становить 984 гривні.

В Сумській області сплачують внески 79746 осіб (87,5% від загальної кількості).

У той же час актуальним на сьогодні є питання погашення заборгованості зі сплати страхових внесків до Пенсійного фонду.

Найбільш значний приріст заборгованості до Пенсійного фонду мав місце по підприємствах: комунальної форми власності; недержавної формі власності; державних.

З метою погашення заборгованості платників перед Пенсійним фондом головним управління ПФУ в Сумській області в тісній взаємодії з виконавчою і законодавчою владою області здійснюються організаційні заходи.

В результаті низки організаційних та примусових заходів борги економічно активних підприємств зменшились за 2010 рік на 1,0 млн. грн. та склали 56,5 млн. грн.

Висновки. Підводячи підсумки реалізації пенсійної реформи, сьогодні, як ніколи, потрібен комплекс рішучих, послідовних кроків, які можуть створити в Україні перспективну систему пенсійного страхування. Один з головних шляхів подальшого реформування пенсійної системи – це забезпечення соціальної справедливості у солідарній пенсійній системі. Для цього необхідно: запровадити дієвий механізм підвищення призначених пенсій шляхом удосконалення порядку перерахунку пенсії та її індексації; удосконалити порядок та формулу обрахунку розмірів пенсій; запровадити гарантований мінімальний розмір пенсійної виплати та диференційовані розміри мінімальної пенсійної виплати залежно від виду пенсії; запровадити для всіх громадян єдині правила пенсійного забезпечення за рахунок страхових коштів. Необхідно напрацювати та законодавчо оформити механізми, які б підвищили зацікавленість роботодавця і самого працівника в фінансуванні пенсійного капіталу. Стабільність пенсійної системи, зростання розмірів пенсій можливі лише за умов стабільності в країні, що забезпечує високі темпи приросту економіки.

Список літератури: 1. Закон України „Про загальнообов'язкове державне страхування”. // Вісник Пенсійного фонду України.-2003. – №8.- СІ 1-13. 2. Закон України „Про недержавне пенсійне забезпечення” № 1057-IV від 09.07.2003 р. // www.rada.gov.ua 3. *Боніславський А.* Персоніфікація: технічна готовність // Вісник Пенсійного фонду України. - 2003. - № 12 (18) -с.21-23. 4. *Зайчук Б.О.* Необхідність проведення радикальної пенсійної реформи назріла // Вісник Пенсійного Фонду

України.-2002 – №2.-с.35-38. **5.** Зарудний О. Пенсійна реформа – історичний погляд в майбутнє // Вісник Пенсійного Фонду України.-2002. -№2.-с.6-9. **6.** Зеленко В.А. Сучасні пенсійні системи країн пострадянського простору і досвід України // Актуальні проблеми економіки.-2008. – № 8 (86). – с. 159-166. **7.** Люблін Ю., Гендрікс Г., Нейков І. Пенсійна реформа в Україні: коментарі іноземних фахівців // Страхова справа.-2008. – №3(31). -с.41-46. **8.** Рінна М. Порівняльна характеристика світових систем пенсійного забезпечення й страхування // Світ фінансів.-2007. – № 1(10). – с.35 – 45. **9.** Ткаченко Л. Реформа пенсионной системы: прогнозные расчеты на основе актуарной пенсионной модели // Менеджер по персоналу.-2008. -№7. -с.18-23. **10.** Чугунов І. Я., Суріна О. В. Розвиток системи пенсійного забезпечення в Україні // Наукові праці НДФІ.-2008. – № 4 (45). -с.3-9. **11.** www.pension.kiev.ua

Надійшла до редколегії 18.10.2011

ЗМІСТ

Андренко О.А., Мордовцев О.С. Використання моделі інтегрального індикатора для оцінки рівня соціальної напруженості адміністративного району.....	3
Антоненко М.А. Удосконалення методики оцінювання технологічного оновлення на машинобудівному підприємстві.....	8
Білоцерківський О.Б. Розрахунок капітальних витрат по заходам з енергозбереження в промисловості.....	13
Гаврись П.О. Дослідження напрямків удосконалення управління накладними витратами на промислових підприємствах.....	20
Гнатенко Д.И., Гаврись А.Н. Оценка стимулов внедрения энергосберегающих, экологически чистых технологий на отечественных предприятиях.....	25
Голубко Є.В. Суть та зміст конкурентоспроможності підприємства.....	28
Горбунов Н.П., Ольховская О.И. Экологическая сертификация как фактор повышения качества продукции и успеха на конкурентном рынке.....	33
Гречко Т.А. Методологічні аспекти аналізу ефективності проектів в умовах ризику.....	40
Іванченко А.В. Сутність та зміст конкурентного потенціалу підприємства.....	52
Замула О.В. Формування промисловими підприємствами оптимального механізму ринкових трансакцій на інформаційному ринку.....	57
Захарченков А.С. Инновационные преобразования промышленных предприятий на основе технологической санации	62
Капінос Р.В. Будущее единого налога.....	72
Карнаушенко А.Г. Проблеми іноваційного розвитку в галузі енергетичного машинобудування.....	76
Колесніченко І.М., Ковальова К.В. Інституціональні складові розвитку фінансово-кредитної системи.....	81
Котлярова А.В., Кочетова Т.И. Инвестиционная привлекательность предприятий глазами инвестора.....	87

Коваль И.Н., Болотова В.А. Удовлетворенность персонала работой как показатель его адаптированности и реализации мотивов в профессиональной сфере (на примере театра музыкальной комедии).....	92
Кратченко А.С. Аналіз галузей машинобудування України та визначення загроз їх розвитку.....	100
Купріянова В.С. Оцінка ступеня впливу зовнішнього середовища на розвиток підприємства.....	107
Лернер Ю.І., Карєв В.Ю. Підвищення ефективності діяльності банків за рахунок зростання доходів.....	113
Лернер Ю.І., Ткаченко О.Ф. Принципи організації бухгалтерського обліку для забезпечення економічної безпеки банку.....	117
Миколайчук А.Б. Організація фінансової безпеки суб'єктів підприємництва на засадах SADT.....	120
Оганезова А.В. Организации системы здравоохранения на принципах семейной медицины: инновационный подход.....	128
Родченко В.Б., Челышева К.К. Производство продукции на давальческом сырье как средство оптимизации управления ресурсами предприятия. Его достоинства и недостатки.....	134
Самородов Б.В. Постановка задачі оптимізації фінансових показників діяльності банку.....	141
Соколенко В.А., Поляк А.В. Інтернет як маркетинговий інструмент і джерело зростання бізнесу.....	149
Тертичний П.О., П'ятак Т.В. Управління формуванням структури капіталу підприємства.....	158
Троцько Г.С. Механізм формування та використання інформаційних систем на підприємствах машинобудування.....	165
Шатравка О.О. Діяльність пенсійного фонду у реалізації соціальної політики в Україні.....	170

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ «ХП»**

Збірник наукових праць

**Тематичний випуск
«Актуальні проблеми управління та
фінансово-господарської діяльності підприємства»**

Випуск 62

Наукові редактори проф. В.Я. Міщенко, проф. О.М. Гавриць,

Технічні редактори О.С. Другова, О.С. Курандо

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

Підп. до друку 30.12.2011 р. Формат 60x84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.
Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 7,5. Обл.-вид. арк. 9,3.

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

Видавничий центр НТУ „ХП».

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

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