

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХПІ»**

25 (931) 2012

Харків

ВІСНИК НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО УНІВЕРСИТЕТУ «ХПІ»

**Збірник наукових трудів
Тематичний випуск**

25 (931) 2012

«ТЕХНІЧНИЙ ПРОГРЕС ТА ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА»

Видання засновано Національним технічним університетом
«Харківський політехнічний інститут» у 2001 році
Держвидання
Свідectво Деркомітета по інформаційній політиці України
КВ № 5256 від 2 липня 2001 року

КООРДИНАЦІЙНА РАДА:

Голова

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

Секретар координаційної ради

К.О.Горбунов, канд. техн. наук

А.П. Марченко, д-р техн. наук, проф.
Є.І Сокол, д-р техн. наук, проф.
Є.С. Александров, 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. Дмитрієнко, д-р техн. наук, проф.;
І.Ф. Домнін, д-р техн. наук, проф.;
В.В. Єпіфанов, канд. техн. наук проф.;
Ю.І. Зайцев, канд. техн. наук, проф.;
П.О. Качанов, д-р техн. наук, проф.;
В.Б. Клепіков, д-р техн. наук, проф.;
С.І. Кондрашев, 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. Ніколасенко, канд. іст. наук, проф.;
П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.;
В.А. Пуляев, 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. Тимофіїв, д-р техн. наук, проф.;
М.А. Ткачук, д-р техн. наук, проф.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Відповідальний редактор:

П.Г. Перерва, д-р екон. наук, проф.

М.І. Погорелов, к-д. екон. наук, проф.

Відповідальний секретар:

О.О. Круглов

С.І. Архіреєв, д-р екон. наук, проф.
В.Я. Міщенко, д-р екон. наук, проф.
А.І. Яковлев, д-р екон. наук, проф.
В.М. Тимофеев, д-р екон. наук, проф.
В.Я. Заруба, д-р екон. наук, проф.
Л.М. Івін, д-р техн. наук, проф.
П.А. Орлов, д-р екон. наук, проф.
В.Г. Герасимчук, д-р екон. наук, проф.
О.С. Кузьмин, д-р екон. наук, проф.
В.М. Гончаров, д-р екон. наук, проф.

АДРЕСА РЕДКОЛЕГІЇ:

61002, Харків,
вул. Фрунзе, 21. НТУ "ХПІ".
Кафедра: «Організація виробництва і
управління персоналом»,
Тел. (057) 707-62-53
(057) 707-65-07

Вісник Національного технічного університету „Харківський політехнічний інститут”.
Збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва. – Харків: НТУ „ХПІ». - 2012. - № 25 (931) – том 2 - 193с.

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

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

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

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

**Рекомендовано до друку Вченою радою НТУ «ХПІ»
протокол № 10 від 26.10.2012 р.**

С.А.ГОРБУНОВА-РУБАН, канд.соц. наук, проф. Харьковского
регионального института государственного управления Национальной
Академии Государственного Управления при Президенте Украины,
Харьков

В.А. САДОВСКИЙ, канд. экон. наук, проф. НТУ «ХПИ», Харьков

Г.В. СЕМЕНЧЕНКО, канд. экон. наук, доц. НТУ «ХПИ», Харьков

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К РАСЧЕТУ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЭФФЕКТА РАННЕГО ВМЕШАТЕЛЬСТВА

В статье рассматривается концептуальный подход к расчету социально-экономического эффекта на государственном уровне социальных услуг по оказанию помощи детям раннего возраста с особенностями развития.

Ключевые слова: раннее вмешательство, себестоимость социальных услуг, социально-экономический эффект.

У статті розглядається концептуальний підхід до розрахунку соціально-економічного ефекту на державному рівні від соціальних послуг з допомоги дітям раннього віку з особливостями розвитку.

Ключові слова: раннє втручання, собівартість соціальних послуг, соціально-економічний ефект.

In the article the conceptual going is examined near the calculation of economic effect at state level from social services in a help the children of early age with the features of development.

Keywords: early interference, prime price of social services, socio-economic effect.

Введение. Оказание медико-социальной помощи семьям с детьми, имеющими функциональные нарушения развития, представляет важную составляющую социальной политики государства. Раннее вмешательство – это выполнение программ междисциплинарной семейноцентрированной помощи детям раннего возраста с особенностями развития и их семьям. Оценка уровня развития детей первых лет жизни основана на сопоставлении результатов наблюдений родителей и специалистов за поведением ребенка с научно- статистически обоснованными нормами и предназначена для раннего выявления детей с отклонениями в развитии, выработки рекомендаций для помощи этим детям и отслеживания сопутствующей динамики.

По мнению З.Фрейда ребенку присущ «защитный щит» - функция защиты от стимулов внешнего мира. Эта функция позволяет ребенку

© С.А.Горбунова-Рубан, В.А. Садовский, Г.В. Семенченко, 2012

справляться с «вызовами» внешней среды, неизбежными спутниками любого продуктивного контакта, роста и развития ребенка. Однако если такие стимулы слишком сильны и превышают способность ребенка с ними справиться, психическое здоровье ребенка отказывается реагировать на них.

Главная цель раннего вмешательства:

- помочь ребенку с самого рождения развиваться наилучшим для себя образом;
- помочь семье создать вокруг ребенка развивающую среду;
- способствовать нормализации жизни ребенка и его семьи и их интеграции в общество.

В этом случае требуется проведение специальных мероприятий (программ) раннего вмешательства в развитие ребенка. Основными из них являются программы медико-социальной помощи при: задержке умственного развития ребенка; особенностях физического развития; задержке психо-речевого развития; трудностях питания, сна, туалета; проблемах с поведением и общением; проблемах с самообслуживанием у малыша.

Постановка задачи: При раннем вмешательстве семье и ребенку от рождения до 4 лет необходима помощь, связанная с: оценкой развития ребенка, составлением и реализацией индивидуального плана развития ребенка; помощью родителям в организации жизненного пространства, оптимального для деятельности и развития ребенка (помощь в подборе реабилитационного оборудования, развивающих игрушек, вспомогательных средств для кормления, прогулок, игр и т.д.); предоставлением родителям информации об особенностях развития их ребенка; психологической поддержкой родителей и других членов семьи в кризисной ситуации, связанной с рождением ребенка с нарушениями; консультированием по вопросам воспитания ребенка с особенностями развития, его восприятия и общения.

Для работы с каждой семьей, воспитывающей ребенка с особенностями развития, Харьковский центр раннего вмешательства (ассоциация) формирует междисциплинарные команды специалистов, необходимые для реализации индивидуальных планов развития ребенка и помощи семье.

Командная работа специалистов – это совместное проведение оценки развития ребенка, составление индивидуального плана помощи развитию ребенка и поддержки семьи, проведение совместных развивающих занятий, командные обсуждения работы, краутсорсинг (коллективный разум) проблем развития, командная оценка эффективности программ.

В команду специалистов раннего вмешательства входят: психолог, логопед, физический терапевт, педагог, социальный работник, детский невролог, педиатр.

Родители и другие значимые для ребенка взрослые принимают участие в оценке его развития, составлении развивающих программ, занятиях, командных обсуждениях хода работы, информационных семинарах и круглых столах, детских праздниках и экскурсиях, выпуске журнала «Родительский клуб» (распространяется через социальную сеть). Краутсорсинг – как форма организации

работы команды с использованием интернета и электронных коммуникаций, позволяет составлять планы работы на перспективу, заглянуть в будущее, предполагать результаты определенных событий и процессов.

Результаты исследования. Центр раннего вмешательства (ассоциация) использует программы как государственных структур в системе здравоохранения, образования и социальной защиты, так и негосударственных организаций. Участники ассоциации испытывают потребность в теоретических и практических знаниях, обмене опытом, встречах, совместных обсуждениях и краутсорсинге в этой новой для Украины области.

Единой методики по оценке народно-хозяйственного эффекта раннего вмешательства не существует. На наш взгляд, алгоритм оценки эффективности раннего вмешательства должен включать как издержки ассоциации, так и экономию государственных средств от реабилитации детей раннего возраста с особенностями развития.

При расчете стоимостных показателей необходимо учесть множество факторов, влияние которых отражено на ниже приведенном рисунке.

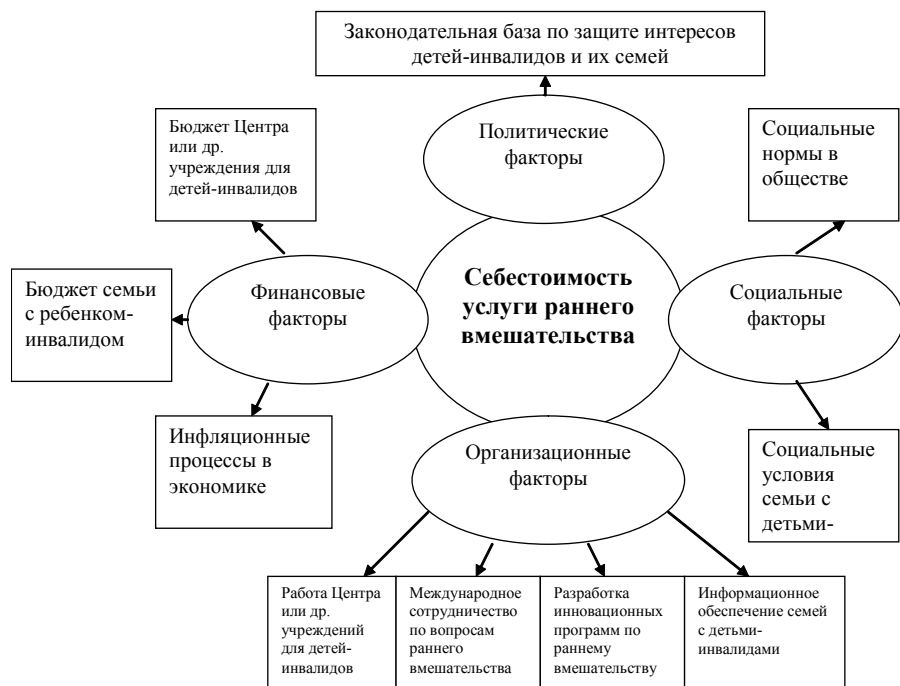


Рис. Схема факторов, влияющих на себестоимость медико-социальной услуги раннего вмешательства

Для расчета себестоимости услуги раннего вмешательства наиболее приемлем калькуляционный подход. Расчет базовых стоимостных показателей может быть произведен исходя из фактических затрат на каждую услугу в базисном году с учетом инфляционных процессов. В состав издержек на одну услугу включаются: заработная плата специалистов, оказывающих данную услугу; начисление на заработную плату; фактические материальные затраты согласно перечню затрат, их объемам по потребности и ценам на момент расчета; амортизационные отчисления; накладные расходы.

Годовые затраты по выполнению заданной программы рассчитывается по формуле:

$$C_w = \sum_{f=1}^F \frac{S_f t_{fw} n_{fw} \left(1 + \frac{v}{100} + \frac{r}{100}\right)}{T_f} + \sum_{i=1}^I q_{iw} d_{iw} + \sum_{h=1}^H \frac{Z_h Na_h t_{hw} n_{hw}}{100 T_h},$$

где S_f – месячный оклад специалиста f-той профессии;

t_{fw} – затраты времени на процедуру, выполняемой специалистом f-ой профессии по w-ой программе, час.;

n_{fw} – количество процедур, выполняемых специалистом f-ой категории по w-ой программе;

v – единый социальный взнос, %;

r – накладные расходы ассоциации, %;

T_f – месячный фонд времени специалиста f-ой профессии, час;

q_{iw} – норма расхода i-го препарата (материала) на одну процедуру по w-ой программе;

q_{iw} – стоимость единицы i-го препарата;

Z_h – балансовая стоимость h-го оборудования;

Na_h – норма амортизации h-го оборудования, %;

t_{hw} – затраты времени h-го оборудования на выполнение процедуры по w-ой программе;

n_{hw} – число процедур, выполняемых на h-ом оборудовании по w-ой программе;

T_h – годовой фонд времени h-го оборудования;

F – количество категорий специалистов;

I – количество видов используемых препаратов, медикаментов, материалов;

Н – число используемых видов оборудования.

Выводы. Определив себестоимость каждой из программ и зная численность детей, требующих раннего вмешательства, имеем возможность определить затраты на эти виды услуг на год.

С учетом того, что расходы на каждого ребенка должны осуществляться в течение трех лет, можем рассчитать сумму трансфертов на потребности детей раннего возраста с особенностями развития.

В случае положительного эффекта данной программы определенная часть этих детей могла бы со временем адаптироваться в социуме до состояния нормализованного самостоятельного самообслуживания, а с достижением совершеннолетия – учебы и трудоустройства, что в значительной степени улучшит качество жизни этих детей и их семей что, в свою очередь, приведет к снижению расходов государства на их содержание, лечение, специальное обучение, пенсионное обеспечение и др.

Список литературы: 1. Закон Украины об охране детства 2011г. 2. Закон Украины «Основы законодательства Украины о здравоохранении» 1992г. 3. Л.С. Алексеева и др. Об опыте организации социальной реабилитации детей с ограниченными возможностями в школе-комплексе «Детская личность». Президентская программа «Дети России». М., 1997. 4. А.М. Панов. Центры социальной реабилитации детей с ограниченными возможностями – эффективная форма обслуживания семей и детей. \ Реабилитационные центры для детей с ограниченными возможностями: опыт и проблемы. М., 1997. 5. Институт раннего вмешательства. О центре. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://ei.kharkov.ua/o-nas.htm> 6. А.Н. Николаева. Раннее вмешательство и эмоционально-личностные нарушения в раннем возрасте. [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://psypress.ru/articles/22911.shtml>.

Надійшла до редколегії 03.08.2012

УДК 658.318

П.Г.ПЕРЕРВА, д-р экон. наук, проф., НТУ «ХПИ», Харків
А.П.КОСЕНКО, канд. экон. наук, доцент, НТУ «ХПИ», Харків
С.И.АРХИЕРЕЕВ, д-р экон. наук, проф., НТУ «ХПИ», Харків

МАРКЕТИНГ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНВЕСТИЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы формирования рынка инноваций и инвестиций в нашей стране. Предложены критерии классификации инноваций. Рассмотрены составные украинского рынка инноваций, методы их оценки и прогнозирования. Предложения авторов иллюстрированы статистическими данными по работе украинской промышленности.

Ключевые слова: рынок, маркетинг, машиностроительные предприятия, инновации, продукция, инновационная деятельность

© П.Г. Перерва, А. П. Косенко, С.И.Архиреев, 2012

У статті розглянуті питання формування ринку інновацій і інвестицій в нашій країні. Запропоновані критерії класифікації інновацій. Розглянуті складені українського ринку інновацій, методи їх оцінки і прогнозування. Пропозиції авторів ілюстровані статистичними даними по роботі української промисловості.

Ключові слова: ринок, маркетинг, машинобудівні підприємства, інновації, продукція, інноваційна діяльність

The questions of forming of market of innovations in our country are considered in the article. The criteria of classification of innovations are offered. Considered component the Ukrainian market of innovations, methods of their estimation and prognostications. Suggestions of authors are illustrated by statistical information on work of Ukrainian industry.

Keywords: market, marketing, machine-building enterprises, innovations, products, innovative activity

Вступление. Инновации и инвестиции имеют важнейшее значение для прогресса человечества. Все в большей степени страны и регионы связывают стандарт своей жизни и конкурентоспособность выпускаемой продукции в мировом, глобальном масштабе с разработкой и коммерциализацией новых продуктов и технологий. Наблюдаемые технологические прорывы все в большей степени определяются разумным сочетанием сотрудничества и конкуренции между государственными и частными организациями.

Одним из быстроразвивающихся сегментов современного мирового рынка является рынок наукоемкой продукции промышленных предприятий. Его появление – есть результат эволюции технологического развития передовых стран, когда все увеличивающиеся затраты на науку и образование потребовали создания в экономике замкнутого воспроизводственного контура, обеспечивающего отдачу затраченных средств, в том числе на расширение базы исследований и разработок и улучшение системы образования. Усиливающееся экономическое и технологическое отставание Украины от ведущих держав мира по истечении уже более десятка лет экономических реформ порождает новое обсуждение вопроса о факторах, сдерживающих развитие российских промышленных и научно-производственных предприятий, о социально-экономических условиях, при которых может быть успешно реализован унаследованный Украиной от СССР научно-технический задел и промышленный потенциал. Особое звучание это обсуждение приобретает в условиях становления в мировом масштабе феномена новой экономики, в которой лидирующими становятся т.н. наукоемкие или высокотехнологичные (high-tech) производства, основанные на быстро обновляющихся и усложняющихся технологиях с высокой долей затрат на науку и инновации.

Анализ последних исследований и публикаций. Важно отметить, что на сегодняшний день в экономической литературе не существует единого понимания сущности инноваций и инвестиций. Инновацию представляют как изменение (Л. Волдачек, Ю.В. Яковец), конечный результат (Н.Н. Молчанов, Л. Уткин), прогресс (В.Н. Лапин, В.П. Воробьев.), совокупность мероприятий (Ф. Никсон). Инновация – нововведение, новая или усовершенствованная продукция или технология, полученная в результате инновационного процесса. Инновация в своем развитии меняет формы, продвигаясь от идеи до внедрения. Протекание инновационного

процесса, как и любого другого, обусловлено сложным взаимодействием многообразных факторов. Применение в практике того или иного варианта форм организации инновационных процессов определяют три фактора [8]:

а) состояние внешней среды (тип рынка, характер конкурентной борьбы, практика государственно-монополистического регулирования и т. д.);

б) состояние внутренней среды данной хозяйственной системы (финансовые и материально-технические ресурсы, применяемые технологии, размеры, сложившаяся организационная структура, внутренняя структура организации, связи с внешней средой и т. д.);

в) специфика самого инновационного процесса как объекта управления.

Новшества формируют рынок новаций, инвестиции – рынок капитала, инновации – рынок конкуренции нововведений. Инновационная деятельность обеспечивает внедрение научно-технического результата и интеллектуального потенциала для получения новой или улучшенной продукции (услуг) и максимальный прирост добавленной стоимости. Инновационная сфера представляет собой систему взаимодействия инновационных предпринимателей, инвесторов и новаторов, обеспечивающих выпуск и реализацию конкурентоспособной продукции (работ, услуг). Интенсивность протекания совокупности инновационных процессов определяет и динамику научно-технического прогресса. Инновационным следует считать предпринимательство, основу которого составляет производство научно-технической продукции (товаров, услуг) и интеллектуальное производство. Техническое изменение затрагивает преимущественно производственный процесс, а не сам продукт. Инновационные предприятия в основном возникают на основе научных открытий или новых технологических решений и своим появлением закладывают, по существу, фундамент для развития новой отрасли промышленности. Анализируются инновационные процессы как важнейший инструмент коммерческой деятельности в рыночных условиях. Рассматриваются особенности применения инновационных технологий на крупных предприятиях и у субъектов малого предпринимательства.

Научеёмкие производства на сегодняшний день можно назвать «локомотивом» экономики страны. Становление и развитие научеёмких производств – закономерный результат естественной эволюции науки, технологии и экономики. Затраты на производство новых и воспроизводство существующих научных знаний имеют тенденцию к увеличению, что выражается в непрерывном росте научеёмкости производства и расходов на науку и образование. Однако низкая доля российских предприятий на рынках инновационной продукции (по оценкам она составляет 0,3% мирового рынка) определяется слабой сбытовой системой большинства предприятий. [1, 2] В силу объективных причин, связанных с историей развития российских предприятий, большинство из них не обладает кадрами и навыками в области сбыта научеёмкой продукции. Несмотря на то, что в Украине спрос на научеёмкую продукцию высок, проблема заключается в том, что удовлетворяется он в первую очередь за счёт импорта, потому что большинство организаций промышленности, в том числе относящихся к высокотехнологичным

комплексам, предпочитают заниматься так называемыми продуктовыми инновациями, т.е. закупкой готового импортного оборудования, используя НИОКР главным образом в отношении действующего (за рубежом) производства. Доля исследования и новых разработок в затратах на технологические инновации в нашей промышленности составляет менее 1.

Результаты исследования. Проанализировав ситуацию с предприятиями выводящими наукоемкую продукцию на рынок, можно сделать вывод о том, что эти предприятия, обладают значительным потенциалом для продвижения продукции, но не используют его в полной мере. Причин этому можно выделить много. Среди основных можно выделить следующие [1]:

1. К моменту вхождения в рынок предприятия, располагавшие к этому времени значительным научным, технологическим и промышленным потенциалом, не владели адекватными этому потенциалу рыночными технологиями продаж, и по этой причине оказались не готовыми к ведению жесткой конкурентной борьбы;

2. В настоящее время большинство промышленных предприятий (как крупных, так и малых) не обладает специалистами, которые могут грамотно обеспечить продвижение наукоемкой продукции предприятий на рынок;

3. Самостоятельное овладение нашими предприятиями современными рыночными технологиями в настоящее время идет медленнее, чем процесс утраты высоких технологий, что наряду с другими причинами создает реальную угрозу потери ряда приоритетных направлений и серьезного отставания на рынке от ведущих производителей;

4. Незавершенность многих технологий и продуктов, предлагаемых на рынок, которая выражается в том, что авторам требуется финансирование для доведения технологии или опытного образца до завершеного состояния, это резко снижает их ценность в глазах потенциальных партнеров, а требование инвестиций на этапе завершения технологий или разработки продукта ослабляет позицию фирмы.

Комплексный характер инноваций, их многосторонность и разнообразие областей и способов использования требуют разработки их классификации.

Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к инновационному механизму. Так, технические и технологические инновации, влияя на содержание производственных процессов, одновременно создают условия для управленческих инноваций, поскольку вносят изменения в организацию производства.

Общеизвестно, что переход от одного качества к другому требует затрат ресурсов (энергии, времени, финансов и т.п.). Процесс перевода новшества (новации) в нововведение (инновации) также требует затрат различных ресурсов, основными из которых являются инвестиции и время.

В условиях рынка как система экономических отношений купли – продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена, основными компонентами инновационной деятельности выступают новшества, инвестиции и нововведения. Новшества формируют рынок новшеств (новаций), инвестиции рынок капитала (инвестиций), нововведения (инновации) рынок чистой

конкуренции нововведений. Эти три основных компонента и образуют сферу инновационной деятельности.

Рынок новшеств (новаций). Основным товаром рынка является научный и научно-технический результат продукт интеллектуальной деятельности, на который распространяются авторские и аналогичные права, оформленные в соответствии с действующими международными, федеральными, корпоративными и другими законодательными и нормативными актами. В мировой практике принято различать научную (научно-исследовательскую), научно-техническую деятельность, а также экспериментальные (опытно-конструкторские) разработки. Научная (научно-исследовательская) деятельность направлена на получение, распространение и применение новых знаний.

Рынок новшеств формируют научные организации, вузы, временные научные коллективы, объединения научных работников, научно-исследовательские подразделения коммерческих организаций, самостоятельные лаборатории и отделы, отечественные и зарубежные новаторы.

В настоящее время инновационная и инвестиционная деятельность в технологической сфере осуществляется преимущественно на промышленных предприятиях, а также в организациях малого бизнеса. Основными разработчиками нововведений являются организации научно-технологической сферы Украины – отраслевые научно-исследовательские и конструкторские организации, академические научные организации и вузы, а также сами промышленные и малые предприятия. Наиболее распространенным субъектом исследования при изучении инновационной деятельности являются промышленные предприятия, поскольку именно промышленность является основным потребителем создаваемых технологических инноваций. Доля инновационно-активных предприятий в нашей стране незначительна и находится на уровне 4,5-5,5%. Только в 2011 году она впервые за последние пять лет превысила 6%. По данным Госкомстата Украины, в 2005 году новые решения и технологии внедряли в производство лишь 14% промышленных предприятий. Существенно уменьшилось внедрение новых прогрессивных технологических процессов. Проблемы совершенствования механизма государственной регуляции инновационного обеспечения устойчивого экономического развития, определения и ресурсного обеспечения приоритетов инновационной и научно – технической деятельности, создания системы предоставления инновационным предприятиям необходимой поддержки остаются недостаточно разработанными и фактически нерешенными.

По данным Госкомстата Украины, в 2011 году новые решения и технологии внедряли в производство лишь 14% промышленных предприятий. Существенно уменьшилось внедрение новых прогрессивных технологических процессов. Проблемы совершенствования механизма государственной регуляции инновационного обеспечения устойчивого экономического развития, определения и ресурсного обеспечения приоритетов инновационной и научно – технической деятельности, создания системы предоставления инновационным предприятиям необходимой поддержки остаются недостаточно разработанными и фактически

нерешенными.

Анализ показателей, которые характеризуют состояние инновационной и инвестиционной активности в экономике Украины на протяжении последних пяти лет, указывает на ее постоянное снижение. В первую очередь это подтверждается ежегодным уменьшением количества удельного веса предприятий, которые внедряют инновации во всех отраслях промышленности. В 2003 году инновации осуществляли только 1,5 тыс. промышленных предприятий. Удельный вес их в общем количестве таких предприятий составлял лишь 14,6%.

Анализ уровня инновационной и инвестиционной активности за отраслями показывает, что только некоторые из них имеют значение этого показателя, что превышает среднее в промышленности. Это коксохимическая и нефтеперерабатывающая(40%), легкая промышленность(23%), металлургия и машиностроение(по 22%), химическая и нефтехимическая отрасли(21%). В большинстве же отраслей значения этого показателя небольшое, а самый низкий он в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды(2,3%), добывающей(7,5%) и целлюлозно-бумажной отраслях промышленности(8,7%).

Выводы и рекомендации. Основным побудительным мотивом для внедрения инноваций размещения инвестиций на промышленных предприятиях остается конкуренция на внутреннем и внешнем рынках. Однако сегодня инновационная деятельность не очень влияет на повышение уровня конкурентоспособности продукции.

Таким образом, с одной стороны, что значительная часть факторов, сдерживающих конкурентоспособность отечественных предприятий, является характеристикой социально-экономической системы в целом; такие факторы не могут быть преодолены за счет ресурсов, которыми располагают отдельные предприятия. Необходимо привлечение более масштабных экономических и политических структур, нежели отдельные предприятия или их группы. С другой стороны, видимое улучшение рыночных позиций определенной части предприятий наукоемкого сектора отнюдь не свидетельствует о реальном повышении их конкурентоспособности, так как осуществляется за счет адаптационных

Список литературы. 1. Богданова О.Л. Инновационная деятельность предприятия в рыночных условиях //О.Л.Богданова// Электронный ресурс.- Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-140.pdf> 2.Емельянов Е. Теоретико-методические подходы к определению и оценке наукоемкой продукции// Консультант директора. №4, 2006, стр.2-11 3. Комарицкий А.И. Поддержка государства может и должна быть эффективной // Электросвязь/ №4, 2010, стр.20-23 4. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг.ред. проф.. Ілляшенка С.М.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2004.- 616с. 5. Ляхович Д.Г. Общая характеристика и структура рынка продукции наукоемких производств промышленных предприятий // Креативная экономика. — 2008. — № 3 (15). — с. 20-25. 6. Наука та інноваційна діяльність в Україні.- К.: Інформ, 2012.- 284 с. 6. Наука та інновації в Харківській області в 2011 р.- Х.: Облстатуправління, 2012.- 64с. 7. Шенелев Г. В. Проблемы выхода на рынки наукоемкой продукции/Г.В.Шенелев//Электронный ресурс.- Режим доступа: http://www.smb.ru/analitics.html?id=d_shepelev_Vlk.mp 8. Журавлева Д.Н. Инновационные процессы в коммерческой деятельности/Д.Н.Журавлева, А.Ю.Михалко//Электронный ресурс.- Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-154.pdf>

Надійшла до редколегії 07.08.2012

Н.М. ВОЛОСНІКОВА, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ ФОРМУВАННЯ І РОЗВИТКУ ІНТЕГРОВАНОЇ СИСТЕМИ ЛОГІСТИКИ

У статті розглянуто теоретичні аспекти формування інтегрованої системи логістизації промислового виробництва. Представлено функціонально-структурний підхід до логістичної системи. Запропоновано алгоритм інтегрованого підходу, що спрямований на виявлення і подолання протиріч різних рівнів.

Ключові слова: логістика, інтегрована логістизація, промислове виробництво, логістичні потоки.

В статье рассмотрено теоретические аспекты формирования интегрированной системы логистизации промышленного производства. Представлен функционально-структурный подход к логистической системе. Предложен алгоритм интегрированного подхода, который направлен на выявление и преодоление противоречий разных уровней.

Ключевые слова: логистика, интегрированная логистизация, промышленное производство, логистические потоки.

The article deals with the theoretical aspects of the formation of an integrated logistics system industrial production. The functional-structural approach to the logistics system. The algorithm integrated approach that aims to identify and overcome contradictions at different levels.

Keywords: logistic, computer-integrated логістизація, industrial production, logistic streams.

Вступ. В даний час все частіше фахівці в галузі сучасного менеджменту звертаються до ідей логістики, як однієї з ефективних концепцій інтеграції в єдиний комплекс проблем постачання, виробництва, транспортування, складування та інших видів діяльності, що впливають на поставку і продаж товарно-матеріальних цінностей.

Стрімке поширення логістичних ідей, їх широке використання в практичній діяльності виробничих підприємств пояснюється рядом об'єктивних економічних причин і тенденцій розвитку світового простору.

Аналіз останніх досліджень. Протягом останнього десятиліття накопичено чималий досвід удосконалення загальних принципів і механізмів діяльності виробничих підприємств з використанням логістики. Різним аспектам теорії і практики логістики присвячено праці таких вітчизняних учених, як В.Н. Амітан, Л.В. Балабанова, М.С. Дороніна, Є.В. Крикавський, Р.Р. Ларіна, В.Є. Ніколайчук, О.М. Тридід, Н.І. Чухрай, О.О. Шубін та ін. Вагомий внесок зробили такі науковці СНД, як Б.А. Анікін, А.М. Гаджинський, Л.Б. Міротін, А.І. Семененко, В.І. Сергєєв і фахівці інших зарубіжних країн, зокрема, Д. Бауерсокс, Дж. Бушер, Д. Клосс, Дж. Хескетт та ін. Основна увага цими науковцями приділяється загальній теорії та особливостям транспортної, складської й виробничої логістики.

© Н.М. Волоснікова, 2012

Питанням логістичного управління промислових виробництв поки що не приділяється достатньої уваги, а формування механізмів інтегрованого логістичного управління промисловими підприємствами залишилось поза увагою вітчизняних науковців, хоч ринкова трансформація економіки вимагає нових підходів до управління цими підприємствами.

Метою статті є обґрунтування необхідності визначення поняття «інтегрована логістизація промислового виробництва», спираючись на концептуальні логістичні підходи, які розкривають сутність теорії логістики як системи наукових знань, що дають цілісне уявлення про закономірності та принципові підходи щодо формування потоків і поточкових процесів в економічній діяльності на основі логістичної залежності одних елементів від інших.

Методологія. Теоретичну і методологічну основу дослідження складають фундаментальні положення сучасної економічної теорії, наукові праці і методичні розробки провідних вчених у галузі логістики.

Результати дослідження. Розвиток економіки неможливо без активізації процесів з формування конкурентної структури ринку, що відповідає умовам оптимального функціонування механізмів координації економічної діяльності. Виконання цього завдання є прерогативою держави, яка визначає інституційні норми структурування національної макроекономічної моделі. Особливе місце серед них займає формалізація комплексу заходів, спрямованих на системну інтеграцію учасників мікро- та макроекономічної діяльності.

В сучасному динамічному ринковому середовищі на перший план висувається поняття «середа», бо саме вона відображає сукупність найбільш важливих, актуальних факторів, що впливають на функціонування та розвиток інтегрованої логістизації виробництва. Таким чином, інтегрований підхід, який застосовується до логістизації сучасного промислового виробництва, набуває специфіку і в своєму розвитку стає ситуаційним підходом.

Ключовим моментом ситуаційного підходу, на думку Каміонського С.А. [1], є визначення цілей, інтересів і потреб усіх взаємопов'язаних суб'єктів як всередині логістичної системи підприємства, так і за її межами.

Логістика є однією з сфер діяльності, що швидко розвивається та дає підприємствам значні переваги в конкурентному ринковому середовищі. Існує безліч визначень цього терміна. Проте всі вони сходяться в тому, що логістика включає планування, управління і контроль проходження потоків від місця їх зародження до місця їх споживання з оптимальними параметрами. Найбільш часто розглядаються матеріальні потоки – товарні цінності, інформаційні, сервісні та фінансові. Оптимізуються такі параметри потоку як загальні витрати і задоволеність споживачів.

Перевага логістичного підходу полягає в інтеграції постачальницької, виробничої, розподільної, транспортної, інформаційної та фінансової логістик з метою досягнення результату з мінімальними витратами часу і ресурсів шляхом оптимального збалансування між матеріальними та інформаційними потоками.

Таким чином, під інтегрованою логістизацією промислового виробництва слід розуміти відповідну інтегровану систему забезпечення теоретичної, практичної, методичної та науково-обґрунтованої діяльності щодо соціально-економічного, матеріально-технічного, технологічного і математичного процесу руху сукупності матеріальних, фінансових, трудових, правових та інформаційних потоків в цілісній виробничо-економічній системі промислового виробництва, що протікає в деякій просторово-часовій послідовності, з метою виявлення та реалізації потенційних резервів, які, в кінцевому рахунку, забезпечують отримання додаткових доходів і прибутку.

Більш широке тлумачення інтегрованої логістизації промислового виробництва відповідає складним процесам і явищам інтегральної науки, що відбуваються в сучасній економіці, а тому представляється перспективним і плідним напрямком, у тому числі це методи, спрямовані на досягнення стратегічних та оперативних цілей у виробничій діяльності за рахунок раціонального використання ресурсів та задоволення потреб споживачів.

Для ефективної роботи промислового виробництва та його трансакцій (взаємодії) з усіма суб'єктами ринкової інфраструктури (як внутрішніми, так і зовнішніми) необхідна обґрунтована побудова інтегрованої системи, яка виконувала б функції управління, контролю і регулювання процесами руху матеріальних ресурсів, кадрів, енергоресурсів, інформації та інших потоків [2, с. 42]. Такою системою може бути інтегрована логістизація промислового виробництва, яку можна визначити як управління логістичними процесами перетворення станів елементів виробничої системи.

Інтегрована логістизація промислового виробництва повинна бути основоположною і орієнтована на досягнення підприємством безлічі адаптивних властивостей за допомогою раціонального і комплексного здійснення логістичних функцій і операцій за допомогою форм, методів і механізмів, а також основних об'єктів та сфер застосування.

Раціональна організація і управління промисловим виробництвом передбачає обов'язкове використання основних логістичних принципів: односпрямованості, гнучкості, синхронізації, оптимізації, інтеграції процесів [3]. Логістична організація виробничих процесів передбачає всіляке зменшення неупорядкованості, різноманітності і невизначеності як у просторі, так і у часі.

Поняття інтегрованої логістизації, з нашої точки зору, є основоположним підходом при дослідженні промислового виробництва в теоретичному і концептуальному плані. Воно виражає інтегрованість об'єкта дослідження, яке пов'язане зі специфічними особливостями, закономірностями функціонування і розвитку. Виявлення комплексності свідчить про те, що аналіз повинен охоплювати всю сукупність стосовно до даного об'єкту. Його відмітною особливістю є оптимізація функціонування всього комплексу.

Механізм інтегрованої логістизації промислового виробництва передбачає розгляд структури як єдиної організаційно-господарської системи (або комплексу), що складається з основного виробництва, допоміжного

виробництва, матеріально-технічного постачання, постачальників, посередників, споживачів (рис. 1).

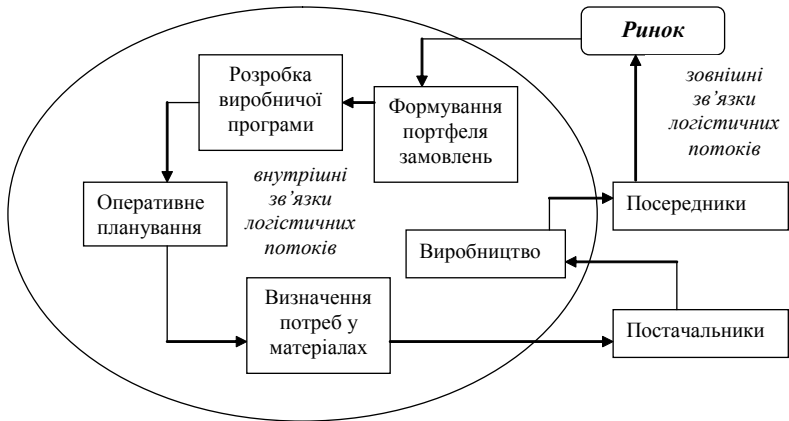


Рис. 1 – Загальна схема інтегрованої логістики промислового виробництва

Усі представлені на рис. 1 логістичні потоки є економічними, але слід приймати до уваги, що не всі економічні потоки є логістичними. Порівняльну характеристику економічного та логістичного потоку представлено на рис. 2.

Групою вчених [6, с. 106-110] розроблено алгоритм функціонально-структурного підходу логістичної системи, який розглядається як основа системного підходу. На його підставі можна запропонувати інтегрований логістичний підхід, який зводиться до послідовності наступних операцій:

1. Аналіз систем-прототипів: з'ясування основних і додаткових функцій; побудова узагальненого дерева функцій; виявлення базових структур; аналіз принципів реалізації.

2. Дослідження дерева протиріч системи: аналіз «вузьких місць» систем-прототипів, виявлення обмежуючих факторів; виявлення основного протиріччя системи; побудова дерева протиріч системи та його аналіз.

3. Формування концепцій системи: аналіз способів подолання протиріч системи, пошук альтернатив реалізації системи, розробка технічного завдання на систему; визначення сукупності показників оцінки ефективності функціонування системи.

4. Формування дерева функцій системи: визначення безлічі основних і додаткових функцій, визначення числа рівнів декомпозиції системи, виявлення набору типових операторів, відображення функцій попереднього рівня на безліч операторів; трансформація дерева функцій.

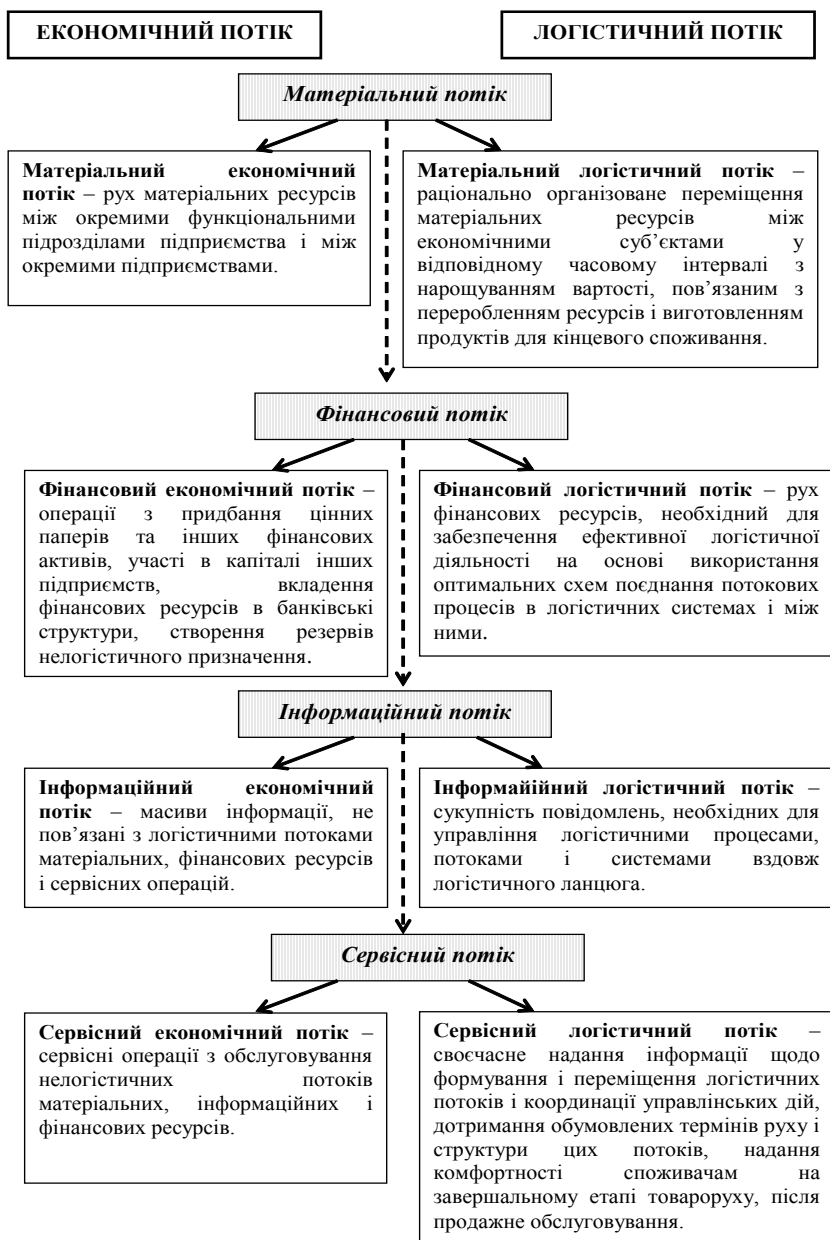


Рис. 2 – Порівняльна характеристика економічного та логістичного потоку [4, с. 141]

5. Формування функціональної структури системи: аналіз методів реалізації, розробка алгоритмів функціонування системи, аналіз зв'язків операторами різних рівнів, побудова тимчасових діаграм активності операторів відповідного рівня, визначення завантаження ресурсів підсистеми, еквівалентні перетворення операторів, формування функціональних модулів, вибір базових структур, виявлення типових підсистем;

6. Формування морфологічної структури системи на основі конструктивних модулів: вибір засобів реалізації системи, формування таблиць відповідності функціональних модулів, формування таблиць відповідності конструктивних модулів, обґрунтування розробки засобів, перетворення елементів (підсистем) функціональної структури, покриття функціональних підсистем конструктивними модулями, формування конструктивних модулів високого рівня, формування альтернативних варіантів системи, аналіз переваг функціонування системи;

7. Оцінка показників якості і вибір остаточного варіанту системи: вибір стратегії порівняльного аналізу варіантів системи, вибір методики оцінки показників якості системи, формування документації на систему.

При формуванні концепції інтегрованої логістизації на функціональному рівні необхідно зберегти різноманітні можливості структурної організації, тобто повинні реалізовуватися риси комплексно-структурного підходу.

Алгоритм інтегрованого підходу спрямований на виявлення і подолання протиріч різних рівнів:

1. Основне протиріччя комплексної логістизації пов'язано з постановкою проблеми. Воно виявляється на основі аналізу систем-прототипів і потреби, складає основу дерева протиріч всього комплексу і повинно розглядатися від етапу формування комплексу, як системи, до оцінки кінцевого результату. Якщо основне протиріччя подолано, то можна робити висновок про вирішення проблеми. Однак треба зазначити, що подолання одних суперечностей викликає виникнення інших, іншими словами при вирішенні одних проблем виникають інші. Цей принцип є джерелом розвитку теорії логістики.

2. Суперечності між функціональною повнотою і вимогами мінімізації системи, які призводять до необхідності формування системи з мінімального числа елементів. Тобто інтегрована логістизації промислового виробництва, за структурою, повинна бути простою, але при цьому задовольняти потребам внутрішніх та зовнішніх споживачів.

3. Протиріччя етапу інтегрованого логістичного проектування пов'язані, з одного боку, з безперервним розширенням функціональних можливостей всього комплексу, з іншого – з числом елементом і кількістю їх типів, що складають інтегровану логістичну структуру (з еволюцією технології).

4. Суперечності етапу інтегрованого логістичного технічного проектування пов'язані з функціональними можливостями розроблюваних елементів інтегрованої системи та складністю їх структури.

5. Суперечності етапу інтегрованого логістичного конструктивно-технічного проектування виникають між функціональними можливостями блоків системи і конструктивно-технічними обмеженнями їх реалізації.

Висновки. Логістичний потік як об'єкт характеризується поліпотоковістю, заснованою на ефективному поєднанні матеріального, інформаційного, фінансового та сервісного потоків в конкретній адаптивній системі, де використовуються ті чи інші логістичні функції та окремі операції з метою досягнення її соціально-економічної ефективності [5, с. 63].

Головною задачею інтегрованої логістизації промислового виробництва виступає оптимізація саме логістичних потоків на основі синхронізації їхньої взаємодії і використання синергічних зв'язків. Інтегровану логістизацію слід розглядати як процес цілеспрямованого впливу на логістичні потоки з метою синхронізації їхнього руху і досягнення ефекту синергізму.

Таким чином, стратегія синергізму логістичних потоків сприяє підвищенню ефективності діяльності за рахунок ефективного використання ресурсів (синергія технологій і витрат), ринкової інфраструктури (спільний збут) або сфер діяльності (синергія планування та управління). Значення стратегії синергізму полягає в тому, що вона сприяє ефективній роботі виробництва при логістизації потоків, ніж у ситуації економічних потоків.

Наявність ефекту синергізму при управлінні логістичними потоками виробничої системи створює специфічну конкурентну перевагу, що реалізується на рівні підприємства в цілому і яка, в кінцевому рахунку, проявляється в зниженні рівня витрат або в задоволенні споживача.

Список літератури. 1. *Камионский С.А.* Системные аспекты современного менеджмента / С.А. Камионски – М.: Эдиториал. – 1999. – 360 с. 2. *Лысенко Ю.Г.* Моделирование производственной гибкости производственно-экономических систем. Монография / Ю.Г. Лысенко, Н.В. Румянцев – Донецк: ДонНУ, 2007. – 238 с. 3. *Алесинская Т.В.* Основы логистики. Функциональные области логистического управления / Т.В. Алесинская – Таганрог: Изд-во ТТИ ЮФУ, 2010. – 116 с. 4. *Фролова Л.В.* Логистичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: Монографія / Л.В. Фролова – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. – 161 с. 5. *Крикавський Є.В.* Логістика. Основи теорії: Підручник / Є.В. Крикавський – Л.: Національний університет «Львівська політехніка», Інтеллект-Захід, 2004. – 416 с. 6. Системный анализ в логистике: Учебник / Миротин Л.Б., Таибаев Ы.Э. – М.: Издательство «Экзамен», 2004. – 480 с.

Надійшла до редколегії 07.08.2012

О.І. КУЩЕНКО, канд. екон. наук, доц., ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Харків
Т.В. ПОНОМАРЬОВА, канд. екон. наук, ст. викл., ХНУ ім. В.Н. Каразіна, Харків

СТАТИСТИЧНЕ ДОСЛІДЖЕННЯ ДІЯЛЬНОСТІ МАЛИХ ПІДПРИЄМСТВ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНІ

Розглянуто основні тенденції розвитку малих підприємств Харківської області та побудовано багатофакторну регресійну модель для дослідження діяльності малих підприємств на регіональному рівні

Ключові слова: малі підприємства, закономірності розвитку, регресійна модель

Рассмотрены основные тенденции развития малых предприятия Харьковской области и построена многофакторная регрессионная модель для исследования малых предприятия на региональном уровне.

Ключевые слова: малые предприятия, закономерности развития, регрессионная модель

The main trends in the development of small enterprises of Kharkov region. Constructed multivariate regression model for the study of small businesses within the region

Keywords: small enterprises, conformities to law of development, regressive model

Вступ. Інтенсивний розвиток конкурентного підприємницького середовища в регіонах розглядається як необхідна умова ефективного функціонування глобальної ринкової системи. Мале підприємництво сприяє формуванню раціональної структури економіки, підвищенню конкурентоспроможності країни, зростанню чисельності середнього класу, зниженню рівня безробіття, збільшенню доходної частини бюджетів усіх рівнів та підвищенню, тим самим, політичної, економічної та соціальної стабільності суспільства.

Необхідність підвищення ефективності прийнятих на державному рівні рішень в сфері підтримки малого підприємництва обумовлює досить високі вимоги, які висуваються до інформаційного забезпечення державних структур своєчасними, достовірними і повними відомостями про поточний стан, динаміку і перспективи розвитку малих підприємств. Основним джерелом офіційної інформації є дані, що надаються органами державної статистики. Взаємопов'язана система статистичних показників, достовірна інформаційна база, оптимальне поєднання методів обробки статистичної інформації розглядаються дослідниками як базові умови проведення найбільш повного регіонального моніторингу, що є основою для реалізації всіх етапів цілеспрямованої і ефективної політики в сфері регулювання та підтримки малого підприємництва. Особливу значимість у цьому зв'язку набувають завдання кількісного оцінювання рівнів регіонального розвитку малого підприємництва.

© О.І. Кущенко, Т.В. Пономарьова, 2012

Проблеми сутності і розвитку малих підприємств та підприємництва становлять значний інтерес і досліджуються в роботах як зарубіжних, так і вітчизняних авторів. У працях М. Вебера, Д. Гелбрейта, Р. Солоу, Р. Харрода представлені різні аспекти взаємозв'язку малого підприємництва та економічного зростання. В умовах ринкової економіки мале підприємництво стало об'єктом актуальних досліджень з боку українських вчених – І.Г. Манцурова, С.С.Ващаєва, С.Г. Дриги, О.А.Чуприни, А.В. Яценко [1, 3]. Складність і багатогранність даної теми визначає інтерес до неї як українських вчених, так і представників західних економічних шкіл. Проте основна увага приділяється теорії і розробці понятійного апарату, або описовому аналізу стану малого підприємництва в Україні. Проблемам статистичної оцінки регіонального розвитку малих підприємств, а також факторів, що впливає на цей розвиток у міжрегіональному аспекті присвячено обмежена кількість наукових праць.

Постановка завдання. Отже, завдання дослідження закономірностей розвитку малого підприємництва і, зокрема, діяльності малих підприємств, виявлення особливостей стану малого підприємництва на регіональному рівні, дослідження факторів, що впливають на процеси формування і розвиток малого підприємництва в Україні, є актуальними і затребуваними часом. Все вищезазначене зумовило вибір теми даного дослідження та його мету, що полягає у теоретичному обґрунтуванні та практичному застосуванні статистичних методів для дослідження розвитку діяльності малих підприємств в регіональному аспекті.

Методологія. Робота базується на загальнонаукових і статистичних методах дослідження: групувань, узагальнення показників звітності малих підприємств, побудови і оцінки рядів динаміки, порівнянь, багатофакторного регресійного аналізу.

Результати дослідження. Малі підприємства – це юридичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності будь-якої організаційно-правової форми господарювання, в яких середня кількість працівників за звітний (фінансовий) рік не перевищує п'ятидесяти осіб, а обсяг доходу (виручки) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за цей період не перевищує сімидесяти мільйонів гривень (Господарський кодекс України від 16.01.2003р. № 436-IV зі змінами та доповненнями відповідно до Закону України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України з питань регулювання підприємницької діяльності» від 18.09.08 № 523-VI).

Кількість малих підприємств (у відсотках до загальної кількості підприємств) Харківської області у 2010 р. склала 94,1%. У порівнянні з 2009 роком вона зменшилась на 0,3 в.п., а у порівнянні з 2008 р. зросла на 0.6 в.п. По м. Харкову питома вага малих підприємств до загальної кількості становить 95,1%, що на 0,2 в.п. менше ніж у 2009 році. Найбільше частка малих підприємств у порівнянні з 2009р. зросла по таких районах області, як Нововодолазький (на 5.2 в.п.). Великобурлуцький (на 4.9 в.п.). Золочівський

(на 1.8 в.п.). Значне зменшення частки малих підприємств за цей же період спостерігається у Куп'янському (без м.Куп'янська) (на 5.2 в.п.), Кегичівському (на 3.4 в.п.), Коломацькому (на 2.7 в.п.), Первомайському (без м.Первомайський) (на 2.5 в.п.), Близнюківському (на 2.2 в.п.), Печенізькому (на 2.2 в.п.) районах області [2, 4].

У розрахунку на 10 тис. осіб наявного населення Харківської області у 2010р. припадає 76 підприємств, по м. Харкову – 118 підприємств. Серед районів області найбільша кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення зосереджена на території Харківського району – 51 підприємство, Борівського району – 40 підприємств, м. Чугуєва – 38 підприємств. Найменша кількість у Близнюківському районі – 17 підприємств та Куп'янському районі (без м.Куп'янська) – 12 підприємств (Таблиця 1).

Таблиця 1 – Динаміка кількості малих підприємств на 10 тис. осіб наявного населення у розрізі окремих районів та міст Харківської області у 2006-2010 рр.

Регіони області	Кількість підприємств на 10 тис. осіб наявного населення, одиниць					У % до середнього показника по області				
	2006	2007	2008	2009	2010	2006	2007	2008	2009	2010
Харківська область	75	80	81	83	76	X	X	X	X	X
м. Харків	116	124	126	128	118	154,7	155,0	155,6	154,2	155,3
м. Ізюм	34	35	31	34	31	45,3	43,8	38,3	41,0	40,8
м. Куп'янськ	31	27	26	23	23	41,3	33,8	32,1	33,7	30,3
м. Лозова	28	26	26	27	21	37,3	32,5	32,1	32,5	27,6
м. Люботин	27	27	29	31	25	36,0	33,8	35,8	37,3	32,9
м. Первомайський	33	33	32	34	29	44,0	41,3	39,5	41,0	38,2
м. Чугуїв	35	41	40	41	38	46,7	51,3	49,4	49,4	50,0
Балаклінський	13	19	19	18	13	24,0	23,8	23,5	21,7	23,7
Барвінківський	21	21	21	22	20	28,0	26,3	25,9	26,5	26,3
Близнюківський	23	21	21	19	17	30,7	26,3	25,9	22,9	22,4
Богодухівський	21	24	21	24	21	28,0	30,0	25,9	28,9	27,6
Борівський	34	40	36	43	40	45,3	50,0	44,4	51,8	52,6
Вовчанський	29	32	29	31	27	38,7	40,0	35,8	37,3	35,5
Дергачівський	40	47	44	44	37	53,3	58,8	54,3	53,0	48,7
Зачепилівський	32	33	24	35	19	42,7	41,3	29,6	30,1	25,0
Кегичівський	24	25	24	35	22	32,0	31,3	29,6	30,1	28,9
Коломацький	36	37	39	37	25	48,0	46,3	48,1	44,6	32,9
Красноградський	22	21	21	22	13	29,3	26,3	25,9	26,5	23,7
Краснокутський	29	29	28	29	27	38,7	36,3	34,6	34,9	35,5
Куп'янський	22	19	16	17	13	29,3	23,8	19,8	20,5	15,8
Лозівський	25	20	22	22	13	33,3	25,0	27,2	26,5	23,7
Печенізький	37	40	41	42	34	49,3	50,0	50,6	50,6	44,7
Сахновщинський	19	19	13	21	13	25,3	23,8	22,2	25,3	23,7
Харківський	47	53	54	61	51	62,7	66,3	66,7	73,5	67,1
Чугуївський	21	22	23	22	23	28,0	27,5	28,4	26,5	30,3

У 2010 р. на малих підприємствах області було зайнято 131,3 тис. працівників, що на 3,3% менше ніж у попередньому році. Суттєво зменшилась кількість найманих працівників у Борівському (на 26,5%), Первомайському (на 26%), Красноградському (на 23,2%) районах області. Середня кількість найманих працівників на одному малому підприємстві становить 6 осіб. Питома вага найманих працівників малих підприємств до загальної кількості найманих працівників по Харківській області становила 28%, що на 0.6 в.п. більше ніж у 2009р. [4].

Фонд оплати праці у 2010 р. склав 1664,6 млн.грн., що на 4,8% більше, ніж у 2009 р. Середньомісячна заробітна плата за відповідний період часу збільшилась на 8,4% і становила 1071,10 грн. Серед міст та районів області найвища середньомісячна заробітна плата у працівників Шевченківського (1403,69 грн.), Ізюмського (без м. Ізюма) (1330,84 грн.), Лозівського (без м. Лозова) (1276,02 грн.) районів області (рис. 1).

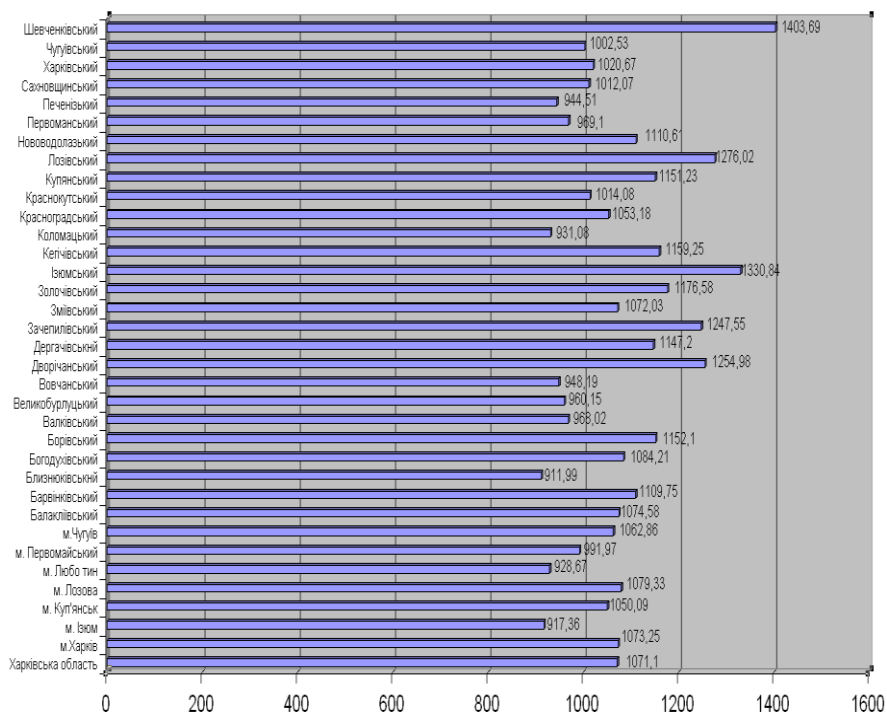


Рис. 1 – Середньомісячна заробітна плата одного найманого працівника у розрізі районів та міст Харківської області у 2010 році

У 2010 р. малими підприємствами Харківської області було реалізовано продукції (робіт, послуг) на суму 28167,1 млн. грн., що на 7,8 % більше, ніж у попередньому році. Внесок малих підприємств у загальні обсяги реалізації в

цілому по області залишається незначним і становить 19,1%, що на 0,7 в.п. більше ніж у 2009р. [2, 4]. По м. Харкову цей показник становить 20,8% і не суттєво відрізняється від середнього по області, а по районах області має значні коливання.

У структурі операційних витрат матеріальні витрати складають 19,1% від загальної суми витрат: вартість товарів та послуг, придбаних для перепродажу та реалізованих без додаткової обробки – 56,4%, амортизація – 2,3%, витрати на оплату праці – 5,6%. відрахування на соціальні заходи – 1,9%, інші операційні витрати – 14,7% (рис. 2).

У 2010 р. малі підприємства регіону працювали більш ефективно, ніж у 2008-2009рр. У 2010 році на 1 гривню реалізованої продукції (робіт, послуг) вони витрачали у середньому 99,2 коп. (у 2009р. – 102,0 коп., у 2008р. – 101,3 коп.).

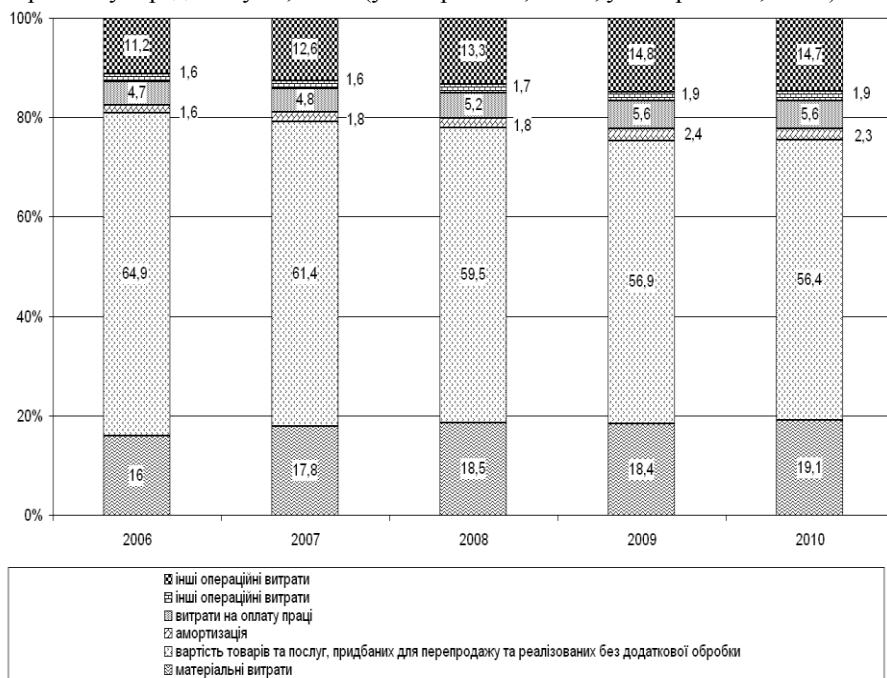


Рис. 2 – Структура операційних витрат з реалізованої продукції (робіт, послуг) у Харківській області у 2006-2010 роках, %

Загальний обсяг валових капітальних інвестицій в основний капітал малих підприємств Харківської області становив у 2010 р. 1517,4 млн. грн., що на 13,8% менше ніж у 2009 році (рис. 3). Із загальної суми валових капітальних інвестицій, в матеріальні активи було направлено 1502,4 млн. грн. (99%), в нематеріальні – 15 млн. грн. (1%). Найбільша сума валових

капітальних інвестицій (12263 млн. грн.) освоєно малими підприємствами м. Харкова (80,8% від загальної суми) [4].

За результатами діяльності у 2010 р. малими підприємствами допущено 557 млн. грн. збитку. Це у 2,6 рази менше суми збитку, отриманого у 2009 році. Прибутково протягом 2010 р. працювало 57,2% підприємств області. Ними отримано 1706,7 млн. грн. прибутку від звичайної діяльності до оподаткування, що на 2,8% більше, ніж у 2009 році. Позначилася тенденція до зменшення розміру збитків. У 2010 р. збитково працювало 42,8% підприємств, якими допущено 2263,7 млн. грн. збитків. За рік розмір збитків зменшився на 26,8%. Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності підприємств малого бізнесу у 2010 р. в цілому по області становить 3,4%. Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності малих підприємств у розрізі районів та міст Харківської області у 2010 році наведено на рис. 4.

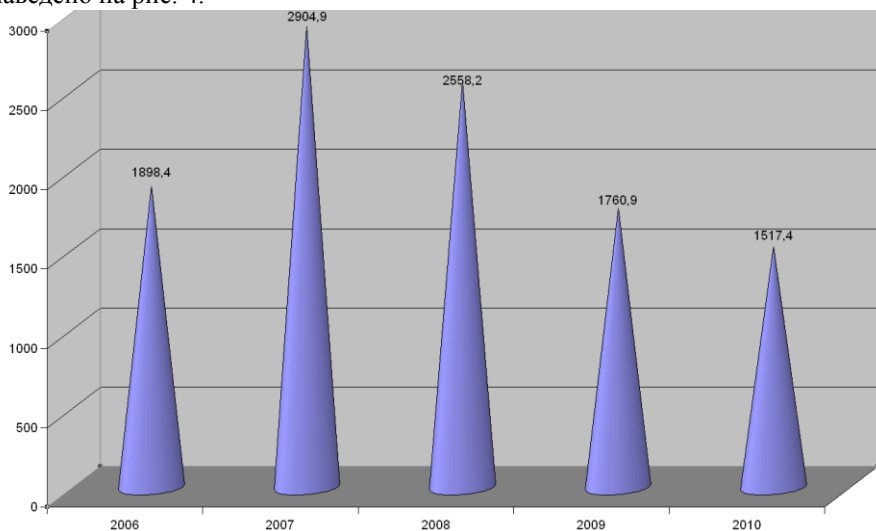


Рис. 3 – Динаміка валових капітальних інвестицій в основний капітал малих підприємств Харківської області у 2006-2010 рр.

Для дослідження факторів розвитку малого підприємництва проведемо кореляційно-регресійний аналіз за 2005-2010 рр., що дозволить встановити, виміряти та пояснити характер взаємозв'язків у розвитку діяльності малих підприємств на регіональному рівні. А оскільки прибуток від звичайної діяльності малих підприємств до оподаткування є синтетичним показником, рівень якого зумовлений дією багатьох факторів, в аналізі доцільніше використовувати не прості двохфакторні моделі, а багатофакторні кореляційно-регресійні моделі, які дають змогу вивчити відразу вплив

кількох факторів. Для проведення розрахунків вихідними даними служать матеріали Головного управління статистики у Харківській області [4].

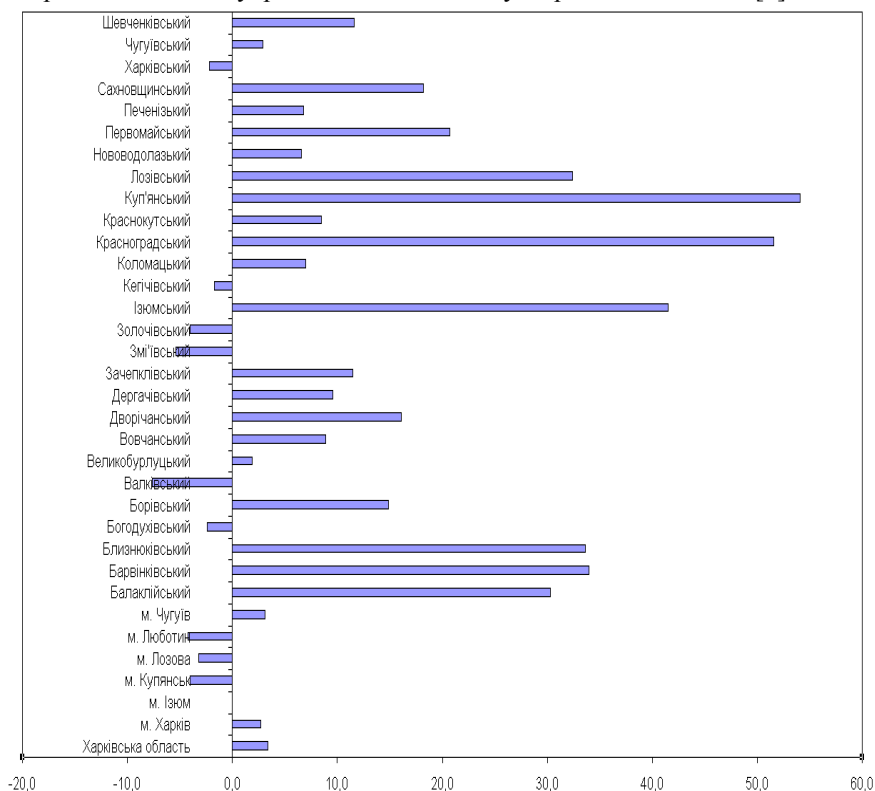


Рис. 4 – Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності малих підприємств у розрізі районів та міст Харківської області у 2010 році, %

Однією з основних умов формулювання моделі та відбору до неї факторів є наявність причинного зв'язку останніх з результативною ознакою (прибуток від звичайної діяльності малих підприємств). Для того, щоб визначити фактори, які слід включати у багатфакторну регресійну модель, необхідно перевірити їх на мультиколінеарність. Якщо між факторними ознаками існує функціональний або дуже щільний статистичний зв'язок (мультиколінеарність), то немає потреби включати в модель їх разом, тому що це негативно впливає на кількісні характеристики моделі.

Отже, для побудови багатфакторної регресійної моделі дослідження діяльності малих підприємств на регіональному рівні нами обрано наступні факторні ознаки: кількість малих підприємств на 10 тис. осіб наявного

населення, одиниць (X1), кількість зайнятих працівників, тис. осіб (X2), валові капітальні інвестиції, млрд. грн. (X3), обсяг реалізованої продукції (робіт, послуг), млн. грн. (X4).

Таким чином, згідно із результатами розрахунків значень коефіцієнтів регресії за допомогою комп'ютерної програми «Microsoft Excel» багатофакторні кореляційно-регресійні рівняння розвитку діяльності малих підприємств на регіональному рівні виглядатимуть таким чином:

$$Y = -11,96 - 0,115X_1 + 1,509X_2 + 0,279X_3 + 0,488X_4 \quad (1)$$

Величина коефіцієнта детермінації R^2 для побудованої моделі згідно з розрахунками становить 0,9. Отже, 90 % варіації прибутку від звичайної діяльності малих підприємств лінійно пов'язано з включеними до моделі факторами. Скористаємося критичним значенням F-критерію для перевірки істотності кореляційного зв'язку. Результати дисперсійного аналізу наведено у таблиці 2. Оскільки за даними розвитку діяльності малих підприємств F-критерій = 185,62, а $k_1=4$, $k_2=1$, тоді розраховане за допомогою програми «Microsoft Excel» значення ймовірності $F_{\text{АСП}}(4; 1) = 0,0549$. Це означає, що є підстави з ймовірністю на 94,5 % стверджувати про вірогідність впливу всіх досліджуваних факторів на розвиток діяльності малих підприємств за періоди, що розглядаються.

Таблиця 2 – Результати дисперсійного аналізу діяльності малих підприємств Харківської області

	df	SS	MS	F	Значущість F
Регресія	4	297275,739	74318,93474	185,6236026	0,0549867
Залишок	1	400,3743796	400,3743796		
Усього	5	297676,1133			

Як видно з отриманої моделі, фактори X2, X3 та X4 позитивно впливають на зростання прибутку від звичайної діяльності малих підприємств області. Проте згідно розрахунків, зростання кількості малих підприємств регіону (на 10 тис. осіб наявного населення) не сприяє збільшенню прибутку від звичайної діяльності, що може бути обумовлено збитковістю окремих малих підприємств регіону.

Таким чином, проведене дослідження дозволяє визначити, що проблема створення сприятливих умов для розвитку малого підприємництва на регіональному рівні постійно вимагає зміни методів і форм управління цим процесом, удосконалення й узгодження функцій управління ним на всіх рівнях. Основними причинами, що перешкоджають розвитку малого підприємництва в Харківській області, є:

- складність регуляторних процедур та адміністративні перешкоди;
- високі процентні ставки за кредитами і проблеми з їх отриманням у банківських установах;
- недосконалість системи обліку та статистичної звітності малого підприємництва, обмеженість оперативного інформаційного забезпечення;

– низький рівень культури у сфері підприємництва та професійної підготовки самих підприємців.

Висновки. Проведений аналіз діяльності малих підприємств Харківської області дозволяє стверджувати, що не дивлячись на позитивні моменти в деяких показниках ефективності функціонування малих підприємств, якість їх розвитку в більшості випадків не відповідає вимогам сучасності. Так, за досліджуваний період зменшилась кількість малих підприємств в регіоні, як наслідок, скоротилась чисельність зайнятих працівників. Позитивним є зростання середньомісячної заробітної плати на малих підприємствах регіону. Загальний обсяг валових капітальних інвестицій в основний капітал малих підприємств Харківської області також має негативну тенденцію. У 2010 році збитково працювали більш ніж 40 % підприємств малого бізнесу, ця тенденція збитковості вкрай насторожує.

З проведеного нами дослідження можемо зробити висновок, що статистичне моделювання є атрибутом системи управління розвитком діяльності малих підприємств на регіональному рівні, а на основі його активного застосування в статистичному аналізі малого підприємництва можна прийняти ефективні управлінські рішення на всіх рівнях. Подальші дослідження необхідно пов'язати з побудовою статистичних моделей, які дозволять спрогнозувати показники розвитку малих підприємств області у майбутньому з урахуванням факторів, що впливають на нього та обумовлюють його динаміку.

Список літератури: 1. *Дрига С.Г.* Мале підприємництво України: становлення, механізми управління та підтримки : [монографія] / *С.Г. Дрига*. - К. : ТОВ «ДКС центр», 2009. – 362 с. 2. Офіційний веб-сайт Харківського регіонального фонду підтримки підприємництва. – [Електронний ресурс].– Режим доступу : <http://www.kharkiv.biz.ua/> 3. Розвиток малих підприємств (статистичне оцінювання впливу на економічне зростання та конкурентоспроможність країни): монографія / *І.Г. Маніуров, С.С. Вацаєв, О.А. Чуприна та ін.* ; за наук. ред. д-ра екон. наук, проф. *І.Г. Маніурова*. – К. : КНЕУ, 2009. – 181 с. 4. Сайт Головного управління статистики у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.kharkov.ukrtel.net>

Надійшла до редколегії 09.08.2012

Г.П.ДОМБРОВСЬКА, канд. екон. наук, проф., УПА, Харків
І.О.ГЕРАЩЕНКО, канд. екон. наук, доц., УПА, Харків

АСПЕКТИ ПІДВИЩЕННЯ ЕНЕРГОЕФЕКТИВНІСТІ

У даній статті проведено дослідження за змістом енергоефективності як якіснішого показника ступеня розвитку національної економіки, а енергозбереження - це кількісна характеристика зменшення використання одного показника відносно іншого.

Ключові слова: Енергоефективність, енергозбереження, валовий внутрішній продукт, енергоресурси.

В данной статье проведено исследование по содержанию энергоефективности как качественного показателя степени развития национальной экономики, а энергосбережение как количественная характеристика уменьшения использования одного показателя относительно другого.

Ключевые слова: Энергоэффективность, энергосбережение, валовой внутренний продукт, энергоресурсы.

In this paper a study on the content of energy efficiency as improvement exponent of national economic development and energy - a quantitative characterization of reducing the use of one index over another.

Keywords: Energy efficiency, energy-savings, gross domestic product, energy resources.

Вступ. Основою вирішення питань негативних соціально-економічних проблем в Україні, є перехід до моделі сталого розвитку. Сталий розвиток будь-якої соціально-економічної системи можна визначити як регульований процес безпечного використання природно-ресурсного потенціалу для забезпечення розумного задоволення життєво важливих потреб людей не тільки в поточній, але і в досить довготривалій перспективі.

Постановка завдання. Результати роботи полягають в комплексному науковому дослідженні проблем по енергоефективності як якісним показником ступеня розвитку національної економіки.

Методологія. Досліджувати методологічні аспекти концептуального підходу з енергоефективності розвитку національної економіки

Результати дослідження. В Україні (та й у багатьох країнах) раніше посиленнями на який загрожує дефіцит виправдовували видобуток вітчизняних енергоносіїв (політика переважного споживання вугілля) або державну підтримку мирного використання ядерної енергії, тепер же переважають вимоги переорієнтації на поновлювані джерела енергії в поєднанні з посиленням енергозбереження та енергоефективності.

Незважаючи на це є значні можливості для економії енергетичних ресурсів, серед яких доля електроенергії в енергозбереженні складає в середньому 25–30 % або приблизно 2 % від рівня енергоспоживання. У зв'язку з цим енергозбереження відноситься до одного із основних напрямів

© Г.П.Домбровська, І.О.Герашенко, 2012

підвищення ефективності промислового виробництва і є державною політикою України. Про що свідчить прийняття в 1994 р. Верховною Радою України Закону «Про енергозбереження» і у 1996 р. Комплексної державної Програми енергозбереження. Підвищення енергоефективності на підприємствах в сучасних умовах набуває особливої важності, коли можливості екстенсивного використання енергоресурсів стають все більше обмеженими, а питання економії витрат електроенергії часто вирішується шляхом формального виконання направлених «зверху» директивних вказівок без достатнього використання науково обґрунтованих показників енергоємності та електробалансів технологічних процесів. Для оцінок ефективності електровикористання необхідно проведення об'ємних досліджень функціонування електрогосподарства, визначення факторного поля, формуючого електроспоживання, побудови багатомірних класифікацій підприємств.

Поняття енергоефективності тісно пов'язане з поняттям «енергозбереження». Згідно Закону України «Про енергозбереження»: енергозбереження - діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів [1].

Енергоефективність слід розуміти як такий стан економіки, який дозволяє максимально ефективно використовувати наявні енергетичні ресурси, спираючись на існуючий технологічний уклад. Таким чином, енергоефективність є якісним показником ступеня розвитку національної економіки, а енергозбереження - це кількісна характеристика зменшення використання одного показника відносно іншого.

Основним із показників, який дозволяє визначити енергетичну ефективність економіки країни, виступає енергоємність валового внутрішнього продукту (ВВП). Він визначається як відношення кількості спожитих паливно-енергетичних ресурсів до валового внутрішнього продукту країни. Для співставлення показників різних країн враховують розбіжність офіційних курсів національних валют стосовно їх паритету реальної купівельної спроможності (ПКС). Це дає можливість співставити показники країн з різними внутрішніми цінами та різними доходами.

Показник енергоємності ВВП України за останні роки в декілька разів перевищує аналогічний показник індустріально розвинених країн. За підсумками 9 місяців 2010 року енергоємність ВВП в Україні склала 0,80 кг умовного палива на 1 дол. Цей показник є сьогодні найвищим серед країн Європи. Зокрема в Польщі енергоємність ВВП складає 0,34 кг у.п./дол., Угорщині - 0,30, Німеччині - 0,26, Великобританії - 0,23 [2].

Така ситуація з енергоємністю ВВП об'єктивно обмежує конкурентоспроможність національного виробництва і лягає важким тягарем

на економіку країни, тим більше в умовах залежності від зовнішніх постачальників ресурсів. На відміну від розвинених країн, де енергозбереження є питанням енергетичної та екологічної доцільності, для України це питання національної безпеки.

На рівень енергоефективності впливають такі чинники: ефективність використання ресурсів для виробництва товарів та послуг, структура національної економіки, цінова політика на енергоресурси, рівень розвитку транспортної інфраструктури, географічне розташування країни, кліматичні умови, соціально-культурні, демографічні чинники тощо. Але статистичні дослідження щодо впливу кожного з факторів на показник енергоефективності не проводились ні у вітчизняній практиці ні за кордоном. Тому досить складно визначити ступінь впливу кожного чинника на енергоефективність національної економіки. Потреба у визначенні чіткої системи факторів впливу на енергоефективність національної економіки постала лише з моменту формування стратегії підвищення енергоефективності провідними країнами і загострилася в зв'язку з необхідністю запровадження механізмів реалізації положень Кіотського протоколу [3]. Слід зазначити, що на даний момент розробкою системи чинників переважно займаються різні міжнародні агентства, кожне з яких формує систему показників та індикаторів виходячи із своїх завдань та бачення проблеми. Формування системи факторів впливу на показник енергоефективності повинно сприяти визначенню напрямів державного впливу та формування дієвої програми енергоефективного розвитку економіки.

Енергетична проблема завжди гостро стояла перед економікою України. Першу паливно-енергетичну кризу 70-х років Україна пережила в складі СРСР, де вона була форпостом індустріалізації на основі дешевих енергоресурсів, а енергоємність її ВВП була на 25% вища за середньосоюзню. Суттєвих кроків по зменшенню енергоємності ВВП не було зроблено, оскільки впродовж 1990-2010 років цей показник зменшився лише на 16% [4]. Підвищення цін на енергоносії (газ) виявило низьку ефективність національної економіки, побудованої на засадах екстенсивного використання енергоресурсів. Низькі ціни на газ впродовж 90-х років XX століття відіграли роль своєрідного інгібітора оновлення матеріально-технічної бази. Відсутність стимулів до зменшення енергоспоживання призвело до того, що українські підприємства не здійснили модернізацію виробничого обладнання, спрямовану на енергозбереження. Економіка України виявилася не готовою до високих цін на енергоносії і цілком залежною від них.

Вивчення проблеми енергоефективності приводить до розуміння необхідності енергозбереження на усіх стадіях - виробництво, транспортування та споживання енергетичних ресурсів. Кожна стадія потребує детального вивчення на предмет факторів впливу та можливості максимально ефективного використання ресурсів.

Наслідком вирішення проблеми енергоефективності повинно стати:

- забезпечення за нормальної ситуації безперебійного постачання споживачам доступних енергоресурсів належної якості, а в екстремальних умовах - задоволення мінімально необхідного попиту соціально-значущих споживачів;
- ефективне використання енергоресурсів, що сприятиме переведенню держави на енергозберігальний шлях розвитку та зменшення енергоемності виробництва товарів та послуг;
- задоволення вимог економічної, виробничої, екологічної та соціальної безпеки.

Список літератури: 1. Закон України «Про енергозбереження» // Відомості Верховної Ради. - 1994. - №30. 2. <http://www.naer.gov.ua>, 3. Кіотський протокол до Рамкової конвенції Організації Об'єднаних Націй про зміну клімату. // <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/>, 4. Жовтянський В.А., Стогній Б.С. Енергоефективність в Україні: мала проблема великої економіки? // Дзеркало тижня. - 2004. - №47 (522).

Надійшла до редколегії 09.08.2012

УДК 330.1:339.9

А.М.РОГОЗЯНСЬКА, здобувач, ХНУ імені В.Н.Каразіна, Харків

ПІСЛЯКРИЗОВЕ ПРОГНОЗУВАННЯ ДИНАМІКИ ФІНАНСОВОГО СЕКТОРУ ЕКОНОМІКИ

Рассмотрены пути и способы снижения неопределенности развития мировых финансовых рынков

Ключові слова: фінансова криза, індикатори та показники кризи, регуляторні нормативи, координація.

Розглянуто шляхи та способи зменшення невизначеності розвитку світових фінансових ринків

Ключевые слова: финансовый кризис, индикаторы и показатели кризиса, регуляторные нормативы, координация.

The ways and means of reducing the uncertainty of the development of the global financial markets are considered

Keywords: financial crisis, indicators and indexes of crisis, regulator norms, co-ordination.

Вступ. Фінансизація економічного життя супроводжується як позитивними, так і негативними наслідками. На жаль, світова спільнота не змогла винайти надійні запобіжники щодо нейтралізації негативних рис фінансизації, наслідком чого стала остання світова фінансова криза. Разом з тим, ця криза стимулювала поглиблення досліджень інституційного забезпечення розвитку фінансових ринків, розроблення інструментарію

© А.М.Рогозянська, 2012

прогнозування та передбачення негативних наслідків фінансизації. Розвиток кризових явищ у фінансовому секторі економіки показав, що витoki цих явищ мають у своїй основі дію комплексу об'єктивних та суб'єктивних чинників, кожний з яких у неоднаковій мірі піддається впливу з боку суспільства в плані обмеження його руйнівного потенціалу. Тому питання розробки механізму впливу на ці чинники, який враховував би неоднаковий ступень керованості кожного з них, є актуальним науковим завданням.

Постановка завдання. У сучасній науковій літературі ведуться активні дослідження з цих питань. Одні автори зосереджуються на розкритті природи та тенденцій розвитку фінансової економіки як однієї з форм економічного розвитку в умовах глобалізації (до них відносяться, зокрема, Г. Барсегов [3], О. Халіна [10]). Інші роблять акцент на формуванні інститутів розвитку в процесі модернізації економіки в цілому та фінансового сектору та його окремих сегментів, зокрема (останні праці І. Бабух та В. Кравця [2], В. Корнівської [4], В. Макарова, В. Горбачова, В. Желтоносова та Ю. Колотова [6], І. Манцурова [7], Ю. Симачова, М. Кузика та Д. Іванова [9]). Низка досліджень присвячена питанням прогнозування фінансових криз (статті І. Лу'кяненко [5], С. Прокопович та С. Тутової [8]). Поряд з цими інструментальними дослідженнями, спрямованими на обґрунтування практичних заходів щодо вдосконалення механізму попередження фінансових криз, активно досліджуються питання мотивації фінансової активності економічних суб'єктів та ступеню її відповідності суспільним інтересам, прикладом чого стали цікаві роботи таких авторів, як Дж. Акерлоф та Р. Крентон [1], Н. Барберіс [13], Р. Бенабо [14], Р. Фісман та Е. Мігель [10] та ін. Крім того, спеціальному дослідженню піддаються такі чинники впливу на стабільність фінансової системи, як лобістська діяльність із супроводу законодавства про фінансові ринки (Д. Іган та П. Мішра [19]), рівень соціальної диференціації та ступень доступу до фінансових інститутів (А. Деміргуч-Кунт та Л. Клеппер [17], М. Кумхоф та Р. Рансьєр [20]), система рейтингування боргових цінних паперів (П. Гаврас [18]), мережеві зв'язки фінансових інститутів (С. Міною [22]), система статистичних показників та індикаторів стану фінансового сектору (А. Бургі-Шмельц та А. Леоне [15]) та інші [12, 16, 21].

Але, на жаль, поки що переважає опис кожного з цих та інших чинників окремо один від одного, внаслідок чого залишається незрозумілим питання щодо пріоритетів у розробці окремих елементів системи прогнозування та розпізнавання фінансових криз.

Мета статті – розкрити зміст чинників зростання ризиків функціонування фінансових ринків в умовах глобалізації та обґрунтувати можливі способи зменшення цих ризиків засобами державного регулювання.

Методологія. Для дослідження цих питань необхідно відійти від орієнтації на єдиний методологічний підхід, оскільки природа кризових явищ у фінансовому секторі економіки є багатофакторною, тому їй належне врахування передбачає застосування міждисциплінарних підходів, зокрема, методології

інституційного аналізу, яка дозволяє врахувати неекономічні чинники фінансової поведінки інвесторів, а також протиріччя державного регулювання фінансових ринків.

Результати дослідження. Одна з причин несподіваності та раптовості останньої світової фінансової кризи полягала у відсутності надійної системи індикаторів раннього сповіщення щодо наростаючих фінансових дисбалансів. Особливо це стосується діяльності небанківських фінансових установ. Крім того, докризова система моніторингу стану фінансових ринків практично жодним чином не відображала мережових взаємодій окремих ланок світової фінансової системи. До цього слід додати, що національні статистичні спостереження фінансових ринків також практично ніяк не відображали зміни стану державних фінансів та динаміки цін на нерухомість. І нарешті, слабким місцем системи сповіщення щодо наростання ризиків стала відсутність надійного механізму своєчасного розповсюдження відповідних даних.

А. Бургі-Шмельц і А. Леоне у зв'язку з цим цілком слушно зазначають, що доступ до правильних даних має найважливіше значення при проведенні аналізу економічних тенденцій і подій. Без нього неможливим є прогнозування ймовірного напрямку розвитку економіки в майбутньому або визначення причин, у силу яких минулі економічні події розгорталися так, а не інакше.

Наприклад, майже половина фінансових ризиків залишаються прихованими, оскільки частка фінансових операцій, що проходять через банки, є значно меншою, ніж десять років тому. Традиційно ризик означав головним чином банківський ризик. Але ризики, що виникають у зв'язку з так званою «тіньовою банківською системою» (мережею інститутів спільного інвестування), можуть бути більш значними і/або іншими. Все більш актуальним стає завдання доповнити банківську статистику більш якісною інформацією про небанківські фінансові установи і нефінансові корпорації. Їх значення різко зростає, але наслідки для стабільності фінансової системи поки ще не цілком зрозумілі [див.: 15].

Окрім запровадження нових засобів моніторингу ситуації на фінансових ринках за допомогою розширення кола охоплюваних спостереженням об'єктів, слід внести суттєві корективи до чинних механізмів, покликаних забезпечувати стабільність розвитку цих ринків. Насамперед це стосується діяльності рейтингових агенцій. Зазвичай пропозиції щодо такого реформування стосуються чотирьох напрямів – удосконалення нормативів діяльності цих структур, заміна приватних агенцій на державні, скасування взагалі самого механізму рейтингування та запровадження нових вимог щодо капіталу гравців фінансових ринків. Кожен з цих напрямів має свої переваги та вади.

Вдосконалення нормативів передбачає зміну діючих правил, але зі збереженням по суті незмінною нормативної ролі агенцій. Нормативи можна посилити у напрямку забезпечення більш відкритого характеру діяльності цих структур. Так само може бути змінено метод оплати їхніх послуг з метою усунення конфлікту інтересів. Регуляторні органи можуть піти ще далі та

встановлювати допустимі значення точності оцінок рейтингу. Але при цьому в принципі неможливо усунути сутнісний конфлікт між приватними стимулами і суспільною необхідністю в точності рейтингу для регулювання. Альтернативою може стати настільки детальне регулювання діяльності приватних агенцій, що вони стануть по суті державними структурами. Цей підхід може істотно послабити конфлікт інтересів і обійдеться значно дешевше, ніж створення нового державного рейтингового агентства.

У свою чергу, одна або дві приватні агенції можна поставити під державний контроль, або всі такі структури можна виключити з регулювання і замінити їх новим державним відомством. Але створення такого відомства може стати невідомим для окремих країн і призвести до інших проблем, таких як надмірна зарегульованість процедур визначення рейтингу. Так само дослідники відзначають проблемність створення такого відомства на наднаціональному рівні, оскільки для цього необхідно міжнародне співробітництво і довіра. У кінцевому рахунку, вирішивши таким чином певні проблеми конфлікту інтересів, держава створить нові проблеми відносно рейтингу суверенних позичальників, які будуть присвоювати рейтинг самим собі або цим буде займатися структура, що належить їм (повністю або частково). У таких країнах, як Україна, додатково виникне проблема забезпечення довіри і незалежності від політичного впливу.

Найбільш простим рішенням здається ліквідація рейтингування та повернення до простих і чітких вимог щодо мінімального розміру капіталу для позичальників. Такий режим був би більш передбачуваним і простим в застосуванні та моніторингу для органів регулювання. Повернення до нормативів дозволить усунути помилки в судженнях, що випливають із змін рейтингів, хоча визначення відносин буде предметом серйозних суперечок. Спрощення, ймовірно, також скоротить можливості ухилення учасників ринку від правил. Але при цьому спрощені правила відносно капіталу можуть підвищити вартість залучення коштів, що може обмежити фінансову діяльність і негативно позначитися на економічному зростанні. Крім того, оскільки спрощені правила не враховують різниці між окремими видами ризиками, вони можуть створити порочний стимул для банків до збільшення кредитування більш ризикованих структур, тим самим підвищуючи вірогідність майбутніх фінансових криз. Тому відносна простота цієї пропозиції і відсутність інститутів щодо її реалізації обійдеться урядам дешевше за усі інші.

Що стосується вимог до капіталу, то цей метод спирається на ринкові оцінки при визначенні розміру капіталу, який організація повинна постійно підтримувати. Замість кредитного рейтингу для оцінки структури ризиків активу використовувалася б ринкова ціна. По суті, сума капіталу, необхідного для зберігання цінних паперів з фіксованим доходом, була б пов'язана з її прибутковістю. Це теж сприяло б більшій прозорості та прогнозованості розвитку ринків. Але, як зазначає П. Гаврас, для повної реалізації можливостей такого підходу необхідні місткі і ліквідні ринки і ним, можливо, доведеться

доповнити вимоги до мінімального і максимального капіталу, зробивши його варіантом простих правил відносно капіталу [див.: 18].

Важливу роль у зменшенні ризиків розвитку фінансового сектору має забезпечення належного функціонування інституту лобіювання. Як відзначають Д. Іган та П. Мішра, у передкризовий період лобісти від гравців фінансових ринків у парламентах багатьох розвинених країн успішно перешкоджали запровадженню заходів, які могли б дозволити органам регулювання своєчасно реагувати на деякі безвідповідальні методи кредитування і подальше розширення невикплати кредитів в строк і відчуження заставної нерухомості, які, на думку більшості, зіграли головну роль в розпалюванні кризи. За даними некомерційної організації “The Center for Public Integrity», яка базується у Вашингтоні та проводить журналістські розслідування, у 2009 р. мав місце зв’язок між ініціаторами непершокласних кредитів, більшість з яких збанкрутували, і лобіюванням, спрямованим проти жорсткішого регулювання іпотечного ринку. Більш того, банки продовжували активно лобіювати проти більш жорстких нормативів і реформи фінансового регулювання навіть в той час, коли ця індустрія зазнавала фінансових труднощів і страждала від негативного висвітлення в ЗМІ в зв’язку з її роллю в економічній кризі. Як показують дослідження, неефективність системи регулювання, в якій певну роль відігравав політичний вплив банківсько-фінансового лобі, могла бути однією з причин обвалу на іпотечному ринку США в 2007 р., що до осені 2008 р. переріс з локальної кризи США в гірший епізод глобальної фінансової нестабільності з часів Великої депресії 1930х рр. [див.: 19].

Слід також зазначити, що криза виявила наявність таких чинників зростання ризиків, на які раніше взагалі не зверталось уваги. Серед таких чинників – зростання рівня диференціації доходів у суспільстві, яке є дуже актуальним для України.

М. Кумхоф та Р. Рансьєр підкреслюють, що загальною рисою досвіду основних країн із значним дефіцитом платіжного балансу є різке посилення нерівності доходів в останні десятиліття, вимірюване часткою доходу, що дістаються найбагатшим п’яти відсоткам шкали розподілу доходів країни. Це посилення нерівності сприяло погіршенню сукупного співвідношення між заощадженнями та інвестиціями найбагатших країн по мірі запозичення незаможним і середнім класами у багатих і в іноземних кредиторів. Це, разом з іншими факторами, може призвести до дефіцитів рахунку поточних операцій. Економічне моделювання показує наявність зв’язків між нерівністю доходів і дефіцитом рахунку поточних операцій [20].

Це пояснюється наступним.

Найбагатші верстви отримують задоволення не тільки від споживання, яке має свої природні межі, але й від накопичення багатства, включаючи фінансове багатство, що дозволяє розширювати розміри кредитування менш заможних домогосподарств. Тому частина реакції верхньої групи на збільшення її доходу виражається в збільшенні кредитів нижній групі.

Це дозволяє нижній групі продовжувати споживання незважаючи на те, що вона заробляє значно меншу частку доходів. Відповідно, пропозиція кредиту від верхньої групи і попит нижньої групи на кредит зростають одночасно. Тому ймовірність дефолту нижньої групи зростає зі збільшенням розміром боргу, який накопичується з часом.

У відкритій економіці завдання фінансування попиту нижньої групи на позикові кошти після негативного шоку доходів спільно вирішують верхня вітчизняна група і іноземці. Це дозволяє верхній групі вкладати більшу частину зростання її доходу у внутрішні активи та споживання, ніж це було б можливо в закритій економіці. Але зовнішнім результатом стає погіршення рахунку поточних операцій. За зростанням диференціації доходів часто слідує політичне втручання для підтримки рівня життя нижньої групи, реальні доходи якої не ростуть. Це зазвичай робиться не шляхом усунення причин нерівності (таких, як послаблення позиції нижньої групи на колективних переговорах або перенесення податкового тягаря з верхньою групою на нижню), а стимулюванням політики, знижує вартість запозичення для фізичних осіб і фінансових інститутів.

Окрім негативного впливу на фінансову стабільність з боку зростаючої соціальної диференціації, важливу роль у підтримці економічного зростання та зменшення ризиків фінансової діяльності відіграє рівень доступу домогосподарств до фінансових ринків. Як показують останні дослідження, 50% дорослого населення у всьому світі не мають рахунків у фінансовій організації - банку, кредитній спілці, кооперативі, поштовому відділенні або організації мікрофінансування. Ці 2,5 мільярда дорослих, не охоплених банківською системою, не мають надійного місця для заощадження коштів і, як правило, користуються лише обмеженим доступом до кредиту. А без рахунку у фінансовій організації людям важче отримувати заробітну плату, грошові перекази та державні виплати. Результати проведених досліджень показали різкі відмінності по регіонах, країнах і окремих характеристиках (таких, як стать, освіта і вік). Згідно з базою даних «Global Findex» Світового банку, рахунок у банку мають 89% дорослих у розвинених країнах, порівняно з 41% у країнах, що розвиваються. Серед бідних верств населення рахунки мають 23% дорослих, що живуть на менш ніж 2 долари в день. У масштабах всього світу рахунок у банку мають 55% чоловіків та 47% жінок. Найбільш поширеними причинами відсутності банківського рахунку є: відсутність достатньої кількості грошей для використання рахунку (65% респондентів), дорожнеча або віддаленість банків або рахунків (25% і 20% відповідно) і відсутність необхідних документів (18%). Ці причини дозволяють припустити, що скасування фізичних, бюрократичних і фінансових бар'єрів дозволило б розширити використання банківських рахунків і супутні їм фінансові переваги.

Істотною інновацією в процесі розширення фінансових послуг в країнах, що розвиваються стало недавнє введення «мобільних грошей». У країнах Африки на південь від Сахари 16% дорослих повідомили, що вони використовували мобільні телефони для оплати рахунків або відправки і

отримання грошей. Приблизно половина цих дорослих в інших відносинах не охоплена банківською системою. Однак середній загальносвітовий рівень використання мобільних грошей в країнах, що розвиваються, становить всього 5%, що свідчить про збереження регулятивних та інших бар'єрів для введення мобільних грошей в інших регіонах.

В цілому в світі 36% дорослих відповіли, що вони заощаджували кошти в останні 12 місяців, але лише 22% дорослих повідомили, що вони тримають заощадження в банку або іншій фінансовій організації. Приблизно 9% дорослих у всьому світі позичали кошти в банках в останні 12 місяців, порівняно з 23 відсотками, які позичали гроші у друзів і родичів. У країнах, що розвиваються, ще однією поширеною альтернативою (або доповненням) заощадження коштів у банках є місцеві ощадні клуби, які знайшли розповсюдження, зокрема, в Західній Африці і Латинській Америці [докладніше див.: 17].

Висновки. Вихідним моментом реформування системи державного регулювання фінансових ринків має бути реформа освіти. Традиційний підхід до оцінки цієї ролі базувався на суто кількісному вимірюванні кількості років навчання в школі. Але, як показала фінансова криза, значну роль у її розгортанні зіграли помилкові уявлення економічних суб'єктів при прийнятті економічних рішень щодо інвестування у похідні фінансові активи. Головним чинником, що вплинув на ці рішення, був, на нашу думку, недостатньо збалансований підхід, який не забезпечив належне врахування моральних ризиків. Тому економічна освіта не повинна обмежуватись вивченням суто технічних інструментів інвестування, а має формувати у інвесторів адекватний рівень відповідальності.

Важливим чинником збільшення ризиків функціонування фінансових ринків у довгостроковій перспективі є посилення диференціації доходів: оскільки посилення такої диференціації нашоюхується на небажання незаможних домогосподарств скорочувати свою частку у сукупному споживанні, це стимулює надмірне розростання споживчого кредиту завдяки лібералізації механізму кредитування і тим самим прискорює досягнення часткою кредитів домогосподарств у ВВП критичного рівня, розростання фінансового сектору економіки та зменшення його сталості внаслідок падіння рівня реального забезпечення заборгованості домогосподарств.

Свій внесок у прискорення настання фінансової кризи зробив і інститут лобіювання. Сам по собі цей інститут не повинен оцінюватись негативно, оскільки в окремих випадках його застосування здатне сприяти запровадженню нових прогресивних інститутів та зняття перепон для економічного зростання. Але так само очевидно, що цей інститут може використовуватись у вузькоогоїстичних інтересах окремих груп гравців фінансових ринків (наприклад, представників банківського бізнесу) задля створення необґрунтованих конкурентних переваг. Тому необхідно розрізняти два типи лобіювання – егоїстичне та суспільно корисне та встановлювати різні режими його реалізації в трансформаційній економіці, з урахуванням того, що навіть в розвинених країнах такого розрізнення ще й досі не започатковано.

Фінансова криза показала, що самі по собі інститути фінансового ринку не забезпечують його сталого розвитку. Яскравим прикладом цього є система надання кредитних рейтингів, яка переродилась у корупційний механізм штучного спотворення економічного потенціалу та надійності новітніх фінансових інструментів. Сама передача частини регуляторних повноважень від держави до кредитних агенцій є проявом неефективності державного регулювання, оскільки держава, по суті, передає регулюючі повноваження приватним фірмам, але продовжує нести відповідальність за загальний результат. Тому механізм кредитних рейтингів має двоїсту природу, яка полягає в тому, що рейтингові агентства, будучи, з одного боку, приватними структурами, які залежать від замовників (позичальників), а не від користувачів (кредиторів), а з іншого боку, одночасно входячи до системи державного регулювання фінансових ринків, здатні спотворювати об'єктивні тенденції руху цих ринків, створюючи постійно діючий чинник підриву довіри та сталості розвитку економічної системи.

Так само криза довела, що не має бути пріоритету для якогось різновиду макроекономічної політики на фінансових ринках. Традиційно вважалось, що такий пріоритет належить монетарній політиці. Але зміст останніх змін у регуляторних процедурах показує суттєве зростання ролі фінансової політики, яка вимагає всього укріплення держбюджетів та наполегливе формування міцних страхових фінансових резервів як гарантійного засобу нейтралізації наслідків майбутніх криз.

Що стосується банківської системи, то тут нагальною проблемою є запровадження обмежень щодо концентрації банківського капіталу та посилення рівня керованості іноземних філій комерційних банків з боку регуляторів країни перебування. Такі обмеження доцільно запровадити і в інших секторах фінансового ринку (включаючи небанківські фінансово-кредитні установи та інститути фондового ринку) з метою зменшення системних ризиків функціонування фінансового сектору, пов'язаних з мережевими взаємодіями найбільших суб'єктів фінансових ринків.

Список літератури. 1. Акерлоф Дж., Крэнтон Р. Экономика идентичности. Как наши идеалы и социальные нормы определяют кем мы работаем, сколько зарабатываем и насколько несчастны. - М.: Карьера Пресс, 2010. - 224 с. 2. Бабух І.В., Кравець В.І. Інституційна роль банківського сегменту у розвитку ринку фінансових послуг // Статий розвиток економіки. Всеукраїнський науково-виробничий журнал.- 2011.- № 1. - С. 301-305. 3. Барсегов Г. Г. Финансомика как новейшее направление экономической науки // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. - 2010. - № 2 (31). - С. 35-40. 4. Корнієська В. О. Роль інститутів розвитку в процесі соціоментальної модернізації українського суспільства// Бизнес-информ.- 2012.- № 5.- С. 16-20. 5. Лук'яненко І. Г. Оцінка ймовірності настання кризових явищ у фінансовому секторі України // Бизнес-информ.- 2011.- № 5.- С. 51 – 54. 6. Макаров В. В., Горбачев В. Л., Желтоносков В. М., Колотов Ю. О. Новая экономика: интеграция рынков финансовых и инфокоммуникационных услуг. - М.: Academia, 2009. - 224 с. 7. Манищев І.Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: монографія.-К.: НДЕІ, 2011.- 655 с. 8. Прокопович С. В., Тутова С. О. Оцінка та прогнозування впливу соціально-демографічних факторів на фінансовому ринку// Бизнес-информ.- 2011.- № 5.- С. 58 – 62. 9. Симачев Ю., Кузык М., Иванов Д. Российские финансовые институты развития: верной дорогой? // Вопросы экономики.- 2012.- № 7.- С. 4-29. 10. Фисман Р., Мигель Э. Экономические гангстеры. Коррупция, насилие и бедность национальных масштабов.- М.: Альпина Бизнес Букс, 2012.- 302 с. 11. Халіна О. В. Фінансомика як сучасна форма господарського розвитку//

Бизнес-информ.- 2012.- № 1.- С. 169 – 173. **12.** Andersen C. Rethinking Economics in a Changed World // Finance & Development.- June 2011.- Vol. 48.- № 2.- P. 50-52. **13.** Barberis N. Psychology and the Financial Crisis of 2007-2008 <http://faculty.som.yale.edu/nicholasbarberis/cp10.pdf>. **14.** Bénabou R. Groupthink: Collective Delusions in Organizations and Markets <http://www.econ.yale.edu/seminars/microt/mt08/benabou-080910.pdf>. **15.** Burgi-Schmelz A., Leone A. It All Falls into Place // Finance & Development.- September 2012.- Vol. 49.- № 3.- P. 50-51. **16.** Kotlikoff L. J. A Hidden Fiscal Crisis // Finance & Development.- September 2010.- Vol. 47.- № 3.- P. 30-33. **17.** Demircuc-Kunt A., Klapper L. Access to Banking Services // Finance & Development.- September 2012.- Vol. 49.- № 3.- P. 42-43. **18.** Gavras P. Ratings Game // Finance & Development.- March 2012.- Vol. 49.- № 1.- P. 34-37. **19.** Igan D., Mishra P. Making Friends // Finance & Development.- June 2011.- Vol. 48.- № 2.- P. 27-29. **20.** Kumhof M., Rancière R. Leveraging Inequality // Finance & Development.- December 2010.- Vol. 47.- № 4.- P. 28-31. **21.** Lagarde Ch. Fragmentation Risks // Finance & Development.- September 2012.- Vol. 49.- № 3.- P. 26-27. **22.** Minoiu C. Caught in the Web // Finance & Development.- September 2012.- Vol. 49.- № 3.- P. 15-17.

Надійшла до редколегії 09.08.2012

УДК 657.6

О.О. ФАЛЬЧЕНКО, ас., НТУ «ХПІ», Харків
Н.Б. ТОКАР, ас., НТУ «ХПІ», Харків

ДО ПИТАННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ОЗНАК ТА КРИТЕРІЇВ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ ЗВІТНОСТІ У ЗАРУБІЖНІЙ ПРАКТИЦІ АУДИТУ

В статті розглядаються питання поняття та визначення ознак і критеріїв оцінки фінансової звітності у зарубіжній практиці аудиту.

Ключові слова: аудит, оцінка фінансової звітності, методика вибірки, методи та прийоми аудиту, ознаки та критерії оцінки

В статье рассматриваются вопросы, касающиеся определения признаков и критериев оценки финансовой отчетности в зарубежной практике аудита.

Ключевые слова: аудит, оценка финансовой отчетности, методика выборки, методы и приемы аудита, признака и критерии оценки

The questions of concept and determination of signs and criteria of estimation of the financial reporting in foreign practice of public accountant are probed in the article.

Keywords: audit, estimation of the financial reporting, methods of selection, methods and receptions of audit, sign and criteria of estimation

Вступ. Загальновідомо, що аудит являє собою незалежну перевірку фінансової звітності та висловлення думки щодо неї. Основною проблемою у досягненні цієї мети аудиту є вирішення питання, як і на що саме спрямувати роботу аудитора. Це центральне питання методології проведення аудиту. Проте стосовно тлумачення поняття аудиту та його складових у зарубіжній спеціальній літературі та аудиторській практиці єдиної думки і єдиного підходу немає.

© О.О. Фальченко, Н.Б. Токар, 2012

Постанова задачі. Розмаїття думок зарубіжних аудиторів щодо спрямованості оцінки фінансової звітності можна згрупувати за: критеріями (М. Бак, С. Терлі, Великобританія), завданнями (Шотландський Інститут чартерних бухгалтерів), напрямками (аудиторська фірма «Мазар», Франція), вимогами (аудиторська фірма KPMG, Німеччина), передумовами і напрямками (Дж. Робертсон, США), підходами (Р. Додж, Великобританія).

Який же з перелічених підходів розкриває сутність поставленої проблеми? Виходячи з тлумачення понять, що розглядаються, жодне з них не розкриває повністю зміст проблеми. Найчастіше вживається поняття «критерії». Проте це поняття більшою мірою стосується оцінки звітності як у ході її перевірки, так і при висловленні думки щодо неї. Але перш ніж це зробити, слід чітко визначити, за якими ознаками здійснювати оцінку.

Методологія. У зв'язку з цим доцільно, використовувати ще одне поняття - «ознаки». Це прикмети, показники, за якими аудитор перевіряє фінансову звітність і робить висновок, чи відповідає вона встановленим вимогам. За кожною певною ознакою перевірки оцінка здійснюється згідно з критеріями, що відповідають їй. Тому аудиторська перевірка фінансової звітності має здійснюватись через оцінку її за певними ознаками і критеріями, що відповідають їй. Завданням і обов'язком аудитора не є підтвердження абсолютної точності всіх бухгалтерських записів і реєстрів. Виявлені недоліки, неточності, помилки аудитор розрізняє як суттєві (що значною мірою впливають на показники фінансової звітності або змінюють фінансовий результат на протилежний - прибуток на збиток, і навпаки) і несуттєві (які, виходячи з зарубіжного досвіду, становлять 4-5% від загального результату фінансової звітності).

Методи і технічні прийоми проведення перевірки визначені в спеціальній вітчизняній (М. Білуха, Б. Валуєв, Л. Крамаровський та ін.) та зарубіжній літературі. Ці методи і прийоми широко апробовані в практиці проведення ревізії, контролю, а також аудиторськими фірмами. До них належать: аналіз, синтез, спостереження, інвентаризація, контрольні заміри, експертиза, документальна перевірка тощо. У міжнародних нормативах з аудиту та в зарубіжній спеціальній літературі викладено специфічні методи і прийоми аудиту, які широко застосовуються у світовій практиці, але маловідомі у нас або мають інше тлумачення і особливості застосування в аудиті. Це такі методи, як опитування, інспекція, запит, аналітичний огляд, та прийоми - вибіркова перевірка, анкетування, тестування тощо. Подальший вибір методів і прийомів аудиту за ознаками та критеріями щодо об'єктів перевірки є проблемою окремих етапів проведення аудиту - перевірки активів, капіталу, зобов'язань, отримання прибутку тощо.

Якщо аудитор приймає рішення про проведення вибіркового дослідження, він повинен врахувати таке: головну мету (завдання) перевірки та чи можна її здійснити, застосовуючи вибірку; відносну ефективність різних методів і прийомів аудиту; характер неточностей і помилок, які можуть міститись у

звітності, та яка ймовірність їх виявлення шляхом вибіркового дослідження інформації. Вибіркова перевірка може здійснюватись на основі застосування двох видів методик: методики статистичної вибірки та методики вибірки з використанням професійного судження (нестатистична вибірка). У процесі аудиторської вибірки необхідно забезпечити, щоб кожна відібрана одиниця була характерним представником усієї генеральної сукупності, мала однакові шанси бути відбраною та щоб отримані результати можна було поширити на всю сукупність у цілому. Інакше вибірка буде неефективною. Ефективність вибірки може зменшуватись з двох основних причин: необ'єктивності відбору, необ'єктивності сукупності.

У разі перевірки на завищення показників ситуація є більш складною, оскільки сама повнота бухгалтерської документації ставиться під сумнів і вона не може використовуватись як надійне джерело інформації. Існують різноманітні методики вибірки: довільний відбір; систематичний відбір; монетарна відбірка; відбір групи; безсистемний відбір; комп'ютерний відбір.

Результати дослідження. Ураховуючи особливості розвитку ринкової економіки в Україні, Закон України «Про аудиторську діяльність», Закон України «Про бухгалтерський облік і звітність в Україні», а також зарубіжний досвід, на нашу думку, до ознак і критеріїв оцінки фінансової звітності слід віднести такі: повноту, оцінку, фактичну наявність, належність, правильність відображення. Такі ознаки і критерії, як точність, об'єктивність, правдивість, достовірність охоплені ознакою і критерієм «правильність відображення», межі облікового періоду - «відповідність», права й обов'язки - «належність», класифікація і пояснення статей звіту охоплюються переліченими вище критеріями.

Запропонований перелік ознак та критеріїв оцінки аудитором фінансової звітності є основою для визначення: методів і прийомів аудиту в цілому; методів та прийомів, які найбільше підходять для перевірки за певною ознакою чи критерієм; методів і прийомів залежно від об'єктів аудиту (наприклад, основні засоби слід перевірити насамперед за такими ознаками і критеріями: повнота, фактична наявність, належність, оцінка); методів і технічних прийомів, які найбільш доцільно (ефективно) використовувати під час перевірки певного об'єкта аудиту.

Висновок. Виходячи з викладеного, наведено загальний перелік методів і прийомів проведення аудиту. Але для практичної роботи аудитора їх недостатньо, бо він мусить знати, які конкретні методи і прийоми доцільно застосовувати для оцінки звітності за певними ознаками та критеріями. Зазначені методи і прийоми аудиту, які, на нашу думку, можуть бути застосовані під час перевірки фінансової звітності за певними ознаками та критеріями.

Список літератури: 1. Международные стандарты аудита и Кодекс этики профессиональных бухгалтеров (1999). — М.: ICAR, 2000. — С. 179—209. 2. *Адамс Р.* Основы аудита / Пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1995. — С. 86—93, 200—222. 3. *Аренс А., Лоббек Дж.* Аудит / Пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова. — М.: Финансы и статистика, 1995.

— С. 357—388. 4. Аудит Монтгомери / Ф. Л. Дефлиз, Г. Р. Дженик, В. М. О'Рейли, М. Б. Хирш / Пер. с англ.; под ред. Я. В. Соколова. — М.: Аудит, ЮНИТИ, 1997. — С. 241—285. 5. Аудит: Практик. пособие / А. Кузьминский, Н. Кужельный, Е. Петрик, В. Савченко и др.; под ред. А. Кузьминского. — К.: Учетинформ, 1996. — С. 13—16. 6. Робертсон Дж. Аудит / Пер. с англ. — М.: КРМГ; Контакт, 1993. — С. 31—45. 7. Скобара В. В. Аудит: методология и организация. — М.: Дело и Сервис, 1998. — С. 16—89.

Надійшла до редколегії 10.08.2012

УДК 338:246.025.2:351.824.11

В.А.МІЩЕНКО, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
Л.В. СОКОЛОВА, д-р екон.наук, проф. ХНУРЕ, Харків
І.А. ФЕДОРЕНКО, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків

ЗАКОРДОННИЙ ДОСВІД У СФЕРІ ОЦІНКИ НАСЛІДКІВ НЕНАДІЙНОСТІ РОБОТИ ПІДПРИЄМСТВ ЕЛЕКТРОЕНЕРГЕТИКИ

Стаття присвячена аналізу закордонного досвіду щодо оцінки наслідків при відключенні електроенергії. Представлені результати оцінки збитку від перерв в електропостачанні різних категорій споживачів

Ключові слова: електропостачання, тривалість відключення, збиток, витрати, споживач, надійність.

Статья посвящена анализу заграничного опыта относительно оценки последствий при отключении электроэнергии. Представленные результаты оценки убытка от перерывов в электроснабжении разных категорий потребителей

Ключевые слова: электроснабжение, длительность отключения, убыток, расходы, потребитель, надежность.

Article is devoted the analysis of foreign experience according to consequences at power cutoff. Results of an estimation of a loss from breaks in an electrical supply of different categories of consumers are presented

Keywords: power supply, duration of disconnecting, loss, charges, consumer, reliability.

Вступ. Розвиток промисловості та зростання енергоспоживання підприємств пов'язано з питаннями забезпечення надійності та безперервності у постачанні. В сучасних умовах господарювання необхідно будувати таку систему електропостачання промислових підприємств, яка дозволяє підприємствам-споживачам самим обирати рівень надійності електропостачання. Припинення поставок електроенергії однакової тривалості у різних підприємств-споживачів викликає різну тяжкість економічних наслідків. Тому ми вважаємо, що саме економічний збиток можна рахувати критерієм надійності надання послуг енергопостачальної

© В.А.Міщенко, Л.В. Соколова, І.А.Федоренко, 2012

компанії, а індекс SAIDI буде слугувати заданим параметром тривалості перебоїв електричної мережі, що характеризує середній час, протягом якого мали місце перерви в електропостачанні всім споживачам одночасно.

На сьогодні, в Україні відсутні дієві економічні методи підвищення надійності систем енергопостачання для різних галузей економіки: промисловості, транспорту, сільському господарству, комунальному та житловому секторам.

Постановка задачі. Метою даної статті є аналіз закордонного досвіду щодо оцінки наслідків та збитку від перерв в електропостачанні різних категорій споживачів. Для дослідження поставленої проблеми використані наступні методи: аналізу, синтезу, узагальнення.

Результати дослідження. Для оцінки середнього числа перерв в електропостачанні у світовій практиці використовується індекс системної надійності електропостачання SAIFI (System Average Interruption Frequency Index), що відображає середнє число перерв в електропостачанні за рік на одного споживача [1]. Середні значення SAIFI для ряду країн наведені в таблиці 1.

Наслідки відключень споживачів найбільше докладно вивчені у випадках масових відключень, викликаних системними аваріями. Після масових відключень споживачів електроенергії, наприклад, в Каліфорнії в серпні 1996 р. були виконані численні дослідження з оцінки відповідних наслідків.

Таблиця 1 – Середні значення показника SAIFI для різних країн [2].

Країна	Значення SAIFI
США	0,9
Великобританія	0,77
Бельгія	0,94
Швеція	1,2
Італія	3,8
Нідерланди	0,14
Франція	1,26
Нова Зеландія	3,73

У роботі [4] наведені результати, отримані на основі опитувань трьох груп споживачів - населення, сфера послуг, промисловість. У результаті опитування були виявлені причини, які найбільше сильно впливали на величину збитку табл. 5.

Таблиця 5 – Розподіл частки компаній по основних причинах збитку

Вид бізнесу	Причина збитку		
	Зниження продуктивності праці	Простій устаткування	Перерви в поставках
Промисловість	39%	22%	0%
Сфера послуг	40%	7%	17%
Інші види бізнесу	46%	11%	16%

Були також виявлені сфери діяльності компаній, які найбільшою мірою піддані впливу відключень електропостачання табл. 6.

Таблиця 6 – Розподіл частки компаній по основних сферах прояву збитку

Вид бізнесу	Причина збитку			
	Основна діяльність	Продажі і маркетинг	Інформаційні технології	Робота із клієнтами
Промисловість	61%	11%	6%	0%
Сфера послуг	30%	23%	13%	13%
Інші види бізнесу	32%	18%	15%	13%

Аналогічні дослідження були виконані в Канаді. У роботі [5], показано, що повністю призупинили діяльність 47,1%, а частково - 34,9% компаній. Серед причин появи збитку були названі наступні табл. 7 (компанії називали більше однієї причини).

Таблиця 7 – Розподіл причин збитку

Причина	Частка компаній, %
Неможливість використання робочої сили	61,9
Втрата продукції	50,7
Втрата замовлень	41,8
Відмова системи платежів	16,9
Збиток запасам продуктів	7,3
Додаткові витрати на забезпечення безпеки	2,3
Інші причини	7,1

Досить докладний аналіз оцінок наслідків відключення електропостачання виконаний у роботі [6], де систематизовані оцінки питомого збитку, виконані в різні роки для умов США і країн Західної Європи. Споживачі електроенергії згруповані в три класи: населення, сфера послуг і промисловість. Результати аналізу включають не тільки тривалість відключення, але в ряді випадків також пору року, час дня і тижня. Усереднені оцінки питомого збитку залежно від тривалості перерви в електропостачанні різних категорій споживачів показані на рис. 1-3.

Як видно з рис. 1, збитки при відключенні електроенергії за період часу до 130 хвилин зростають повільно, але після цього відбувається досить стрімке їх зростання. Це свідчить, що на усунення раптових відключень, прийнятний час складає не більше двох годин. Якщо відповідний час складатиме більше двох годин – збитки суттєво зростають (в 5-6 разів).

Особливо чутливі до відключень такі галузі народного господарства, як харчова, хімічна промисловість та металургія (рис. 2). Це пов'язано з особливостями технологій виготовлення продукції, які використовуються в цих галузях. Зупинка технологічного циклу призводить до псування сировини, напівфабрикатів та кінцевої продукції, пошкоджень технологічного встаткування, аварій та до можливості появи техногенних катастроф.

Що стосується сфери послуг, то час на усунення раптових відмов без появи значних збитків дещо більший (рис. 3) – до 500 хвилин. Це можна пояснити меншим впливом раптових відключень на якість послуг та їх обсяг.

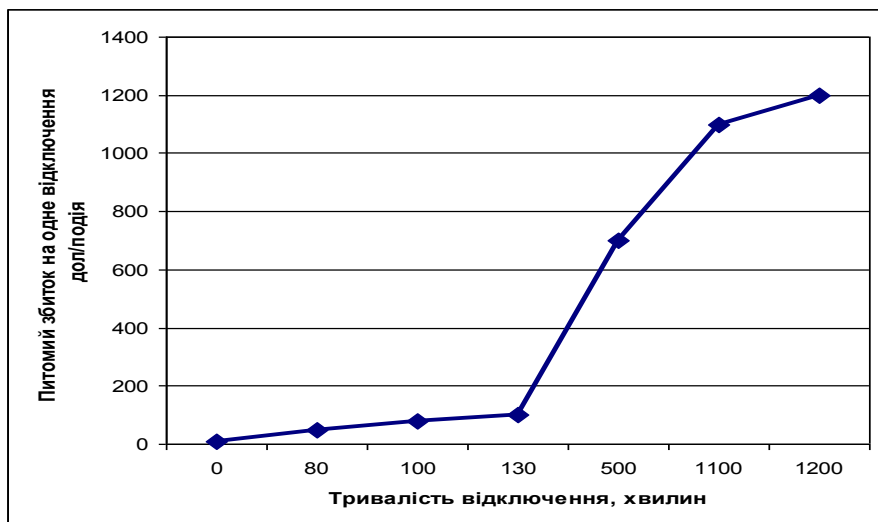


Рис. 1 – Залежність величини питомого збитку від тривалості відключення для населення

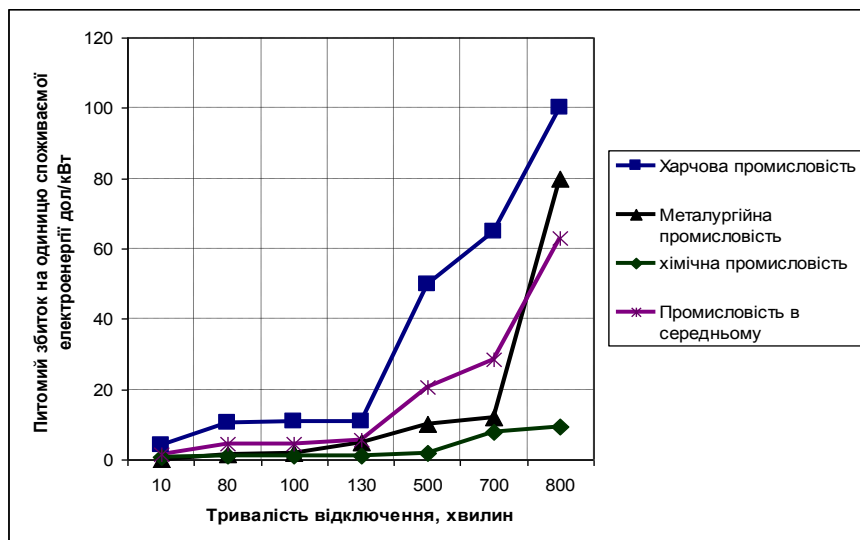


Рис. 2 – Залежність величини питомого збитку від тривалості відключення для промислових споживачів

Не дивлячись на розкид в оцінках збитку, можна зробити ряд загальних висновків.

— Величина збитку для всіх категорій споживачів залежить від моменту відключення (пора року, час дня), а також від виду відключення (планове з повідомленням споживачів, аварійне відключення).

— Збиток у населення нижче, ніж збиток у сфері послуг і у промислових підприємств.

— Збиток у населення зростає при збільшенні тривалості відключення (наприклад, одне відключення тривалістю 8 годин приводить до збитку більше, ніж 8 відключень по 1 годині).

— Збиток у сфері послуг і у промисловості знижується при збільшенні тривалості відключення.

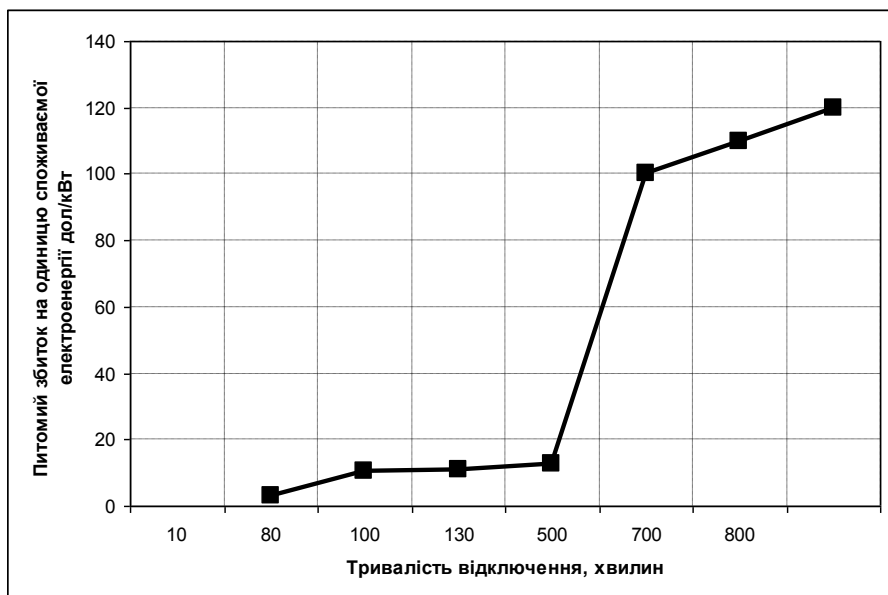


Рис. 3 – Залежність величини питомого збитку для підприємств сфери послуг

Різні категорії споживачів по різному реагують на перерви в електропостачанні. Крім того, усередині кожної категорії можлива значна стратифікація розміру збитку. У роботі [7] на прикладі Каліфорнії розглядається більш докладна структура споживачів у сфері послуг і промисловості і вплив аварійних і планових відключень.

В таблиці 8 представлена оцінка частки зниження доходу в різних галузях промисловості й сфері послуг.

Таблиця 8 – Частка зниження доходу

Сфера діяльності	Частка зниження щотижневого доходу при перерві в електропостачанні на 1 годину (%)
Сільське, лісове господарство, рибальство	5
Галузі промисловості:	
Харчова	10
Паперова	4
Хімічна і нафтохімічна	10
Виробництво гуми і пластмаси	2
Деревообробка	2
Обробка каменю і стекол	10
Виробництво металопрокату	2
Виробництво продукції з металу	2
Машинобудування	5
Електронна промисловість	5
Виробництво інструментів	5
Автомобілебудування	1
Виробництво засобів транспорту	2
Супутні виробництва	2
Електро- і газопостачання, каналізація	1
Оптова торгівля	2
Роздрібна торгівля	2
Фінанси, страхування, торгівля нерухомістю	2
Сфера послуг:	
Персональні послуги	2
Ділові послуги	2
Готелі, розваги	5
Інші види послуг	1

Висновки. Аналіз результатів оцінки збитку від перерв в електропостачанні різних категорій споживачів дозволяє зробити висновок про те, що масштаби збитку можуть досягати значних величин, що негативно відображається на фінансовому стані як енергетичних компаній, так і споживачів електроенергії. Проблема безперебійного електропостачання є складовою частиною проблеми забезпечення енергетичної і економічної безпеки, а також стійкого розвитку країни, що приводить до необхідності законодавчого і організаційного регулювання якості електропостачання і відповідальності за відключення споживачів.

Список літератури.: 1. <http://en.wikipedia.org/wiki/SAIFI> 2. Використання показників saidi, saifi для економічної оцінки надійності електропостачання промислових підприємств [Електронний ресурс] / Б. М. Сердюк, А. А. Ліцук // Ефективна економіка. – Режим доступу до ресурсу: <http://economy.nayka.com.ua/index.php?operation=1&iid=957>. 3. Яковлев А.І. Методи розрахунку величини соціально- економічних збитків від перебоїв у подачі електроенергії. // Фінанси України. - 2000. - № 5, с.3-12. 4. CEC Survey of the implications to California of August 10, 1996 Western States Power Outage released in June, 1997. 5. Ted Mallett. Power Struggle. Survey results on impact of the August 14 power failure in Ontario. Canadian Federation of Independent Business. 6. Revis Jarmes. Scoping study on Trends in the Economic Value of Electric Reliability to the US Economy, EPRI, June, 2001. 7. Impact of a Continuing Electricity Crisis on the California Economy. AUS Consultants, New Jersey, May 2001

Надійшла до редколегії 10.08.2012

Е.И.ГОФШТЕЙН, магистр, НТУ «ХПИ», Харьков

РАЗВИТИЕ ТРАНСПОРТНОЙ ЛОГИСТИКИ В УКРАИНЕ

В работе рассматриваются современные проблемы транспортной логистики в Украине и пути их решения.

Ключевые слова: транспортная отрасль, перевозки, подвижной состав, страхование груза, виды транспорта.

В роботі розглядаються актуальні проблеми транспортної логістики в Україні та способи їх вирішення.

Ключові слова: транспортна галузь, перевезення, рухомий склад, страхування вантажу, види транспорту.

The current problems of transport logistics in Ukraine and ways of their solution are described in the present paper.

Keywords: a transport industry, transportations, rolling stock, insurance of load, types of transport.

Введение. Транспорт как ведущая отрасль экономики способствует эффективному функционированию и развитию всех отраслей хозяйственного комплекса страны. Проблемы транспортной отрасли усугубляются за счет предприятий - основных потребителей транспортных услуг, которые не способны обеспечить достаточные объемы перевозок, и, как следствие, соответствующий уровень доходности. Основная цель логистики в сфере транспортировки заключается в устранении перебоев в случае непрерывного перемещения товаров и транспортных средств от пункта отправления до пункта назначения.

Постановка задачи. Существование проблемы требует выбора эффективных путей ее решения. Наша задача состоит в выявлении конкретных проблем отрасли и путей их решения.

Методология. В качестве информативных источников мы будем использовать литературу о логистике и интернет-ресурсы.

Результаты исследования. Данные Госкомстата Украины свидетельствуют, что наибольший удельный вес в реализации транзитного потенциала страны имеет водный (а по сути, морской) транспорт – почти 67% и железнодорожный – 11%. Развитие транспортной логистики в Украине является одним из необходимых условий дальнейшей структурной перестройки экономики отрасли, повышения конкурентоспособности отечественных товаров и услуг на мировых рынках и интеграции транспортной системы Украины в систему международных отношений, которая динамично развивается. Большое влияние в ближайшей перспективе на формирование украинского транспортного

© Е.И.Гофштейн, 2012

рынка будут иметь:

- жесткие требования к выбросам автомобильного транспорта;
- процессы мировой политической и экономической глобализации и адекватно этому - глобализация транспортных систем и процессов;
- широкое применение в транспортной логистике информационных технологий и требований мирового уровня.

Исследуя развитие транспортной логистики Украины, необходимо отметить отличия в развитии рынка транспортно-логистических услуг в различных регионах Украины. Анализируя деятельность украинских транспортных предприятий, можно выделить основные проблемы, которые встречаются на территории всей страны:

- недостаточное качество транспортного обслуживания;
 - износ подвижного состава;
 - недогрузка подвижного состава;
 - несовершенство системы страхования груза и транспортных средств;
- трудности в организации взаимодействия нескольких видов транспорта.

Можно сделать вывод, что транспортным компаниям необходимо оптимизировать свою деятельность. Под оптимизацией мы понимаем:

- минимизация затрат;
- максимизация прибыли;
- соблюдение правил дорожного движения;
- диспетчизация;
- оптимизация маршрутов.

Вывод. Подводя итог, следует сказать, что необходимость логистического бизнеса даже в условиях посткризиса доказана: логистические операторы научились оптимизироваться, а клиенты работать с логистическими компаниями. Следующий этап – это повышение рентабельности такого бизнеса и выход его на фазу активного инвестирования. Для этого необходимо выполнить основные задачи транспортных организаций, а именно: сокращение сроков доставки; гармоничное сочетание на рынке транспортных услуг всех видов современного транспорта, а также их координацию в случае смешанных перевозок; создание в транспортной отрасли общего информационного пространства.

Система транспортной логистики Украины находится на уровне «юношеского развития». Следуя определённым правилам, решая задачи и преодолевая существующие проблемы, транспортная логистика в будущем может составить конкуренцию европейским системам.

Список литературы: 1. *Скоробогатова Т.Н.* Логистика: Учебное пособие: 2-е изд. – Симферополь: ООО «ДиАйПи», 2005. – 116 с. 2. *А. И. Семененко, В. И. Сергеев* Логистика. Основы теории: Учебник для вузов. — СПб.: Издательство «Союз», 2003. — 544 с. (Высшее образование). 3. <http://calculino.info/ru/usefull/articles/id572772>

Надійшла до редколегії 31.08.2012

О.Ю. РУДЕНКО, аспірант ЗДІА, Запоріжжя

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ОРГАНІЗАЦІЇ ЗАГОТІВЕЛЬНОЇ ЛОГІСТИКИ У МЕТАЛУРГІЙНОМУ ВИРОБНИЦТВІ

У статті проаналізовані різні методи та підходи до вивчення заготівельної логістики. Розглянуто кібернетичний підхід як основний метод у прийнятті управлінського рішення.

Ключові слова: кібернетичний підхід, метод статистико-економічного аналізу, математичний метод, прогностика, продуктивність, калькуляція, логістичні витрати.

В статье проанализированы разные методы и подходы в изучение заготовительной логистики. Рассмотрен кибернетический подход как основной метод в принятии управленческого решения.

Ключевые слова: кибернетический подход, метод статистико-экономического анализа, математический метод, прогностика, производительность, калькуляция, логистические расходы.

In the article analysis different methods and approaches on exploration of procurement logistics. Cybernetic approach have considered as main method on adoption of management decision.

Keywords: cybernetic approach, method of statistical-economic analysis, mathematical method, prognostics, productivity, calculation, logistic charges.

Вступ. Відсутність у вітчизняній економічній літературі викладеної концепції застосування логістичного підходу до організації взаємодії металургійних підприємств, торгівельно-посередницьких та інших суб'єктів промисловості, а також недостатність опрацювання питання щодо здійснення ефективного управління потоковими процесами на внутрішньому та зовнішньому ринках збуту продукції металургійного виробництва, підтверджують актуальність вибраної теми.

Постановка завдання. Актуальність теми обумовлена тим, що немає єдиної думки щодо визначення ефективності функціонування будь-якої логістичної системи при застосуванні лише одного з методів дослідження.

Методологія. Метою даної статті є визначення загальнотеоретичних методів закупівельної логістики та розгляд елементів логістики для зниження загальних витрат у металургійному виробництві.

Для досягнення визначеної мети дослідження необхідно вирішити наступні завдання: встановити об'єктивні передумови використання логістичних підходів в українській металургійній промисловості; розробити пропозиції щодо інтеграції поточкових процесів і формування логістичних систем на галузевому ринку.

Об'єктом дослідження виступають вітчизняні виробничі підприємства чорної металургії, їх регіональні та галузеві об'єднання, а також торгівельно-посередницькі структури, що функціонують на традиційному та

© О.Ю. Руденко, 2012

електронному ринках збуту продукції.

Дослідження полягає у необхідності розробки методології закупівельної логістики для узагальнення та вивчення його об'єкта і предмета.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. При написанні статті було проаналізовано роботи таких авторів: *Семененко А.И., Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж., Гаджинский А.М., Крикавський Є.В., Пономарьова Ю.В.,* .

Результати дослідження. Для визначення специфіки заготівельної логістики у металургійній галузі економіки, перш за все, необхідно розглянути сучасні загальнотеоретичні підходи. Методологія теорії закупівельної логістики як навчання про комплекс методів і засобів вивчення її об'єкта і предмета дослідження має кілька рівнів – від методологічної бази логістики у формі парадигми – системи концепцій до спеціальних методів дослідження.

Закупівельна логістика ґрунтується на таких методологічних дисциплінах: загальна теорія систем; кібернетика; дослідження операцій; прогностика.

Загальнонаукові методи, що використовуються в логістиці: матеріалістична діалектика з її причинно-наслідковою логікою; аналіз і синтез систем; метод переходу від абстрактного до конкретного.

До конкретних логістичних підходів закупівельної логістики і методів належать: потоково-процесний метод, який полягає у тому, що будь-яка господарсько-економічна, підприємницька і комерційна діяльність спочатку може бути представлена у формі потоку конгломерату процесів, різних за своєю природою і субстатною сутністю (інтелектуальної роботи: наукових досліджень, проектно-конструкторських робіт; організаційної роботи: документообігу, менеджменту; фізичної роботи: навантаження-розвантаження, складування, просторове переміщення), а потім на його основі синтезується система в межах досліджуваного циклу змістовної цільової діяльності. Зважаючи на те, що будь-яка економічна діяльність – це слабо структуроване (або навіть поляризоване) середовище, цей логістичний метод усе-таки дає змогу наближатися до адекватного моделювання досліджуваного об'єкта та до можливості кількісного виміру, аналізу й оцінки досліджуваних у такий спосіб процесів з метою їх удосконалення;

- методи статистико-економічного аналізу (балансовий, графічний методи, групування, порівняння, прийоми елімінування);

- математичні методи вирішення закупівельних логістичних завдань: лінійне програмування; теорія черг; імітаційне моделювання; експертні оцінки; транспортні матриці; теорія керування запасами; мережні моделі; математична оптимізація; методи прогнозування попиту.

Термін постачання несе в собі інформацію про організацію забезпечення підприємства необхідною сировиною, матеріалами, про можливі механізмами мінімізації витрат часу та грошей на закупівлю.

Завданнями закупівельної логістики є: планування потреб у закупівлі продукції; скорочення рівня наднормативного запасу продукції; підтримка

високого рівня обслуговування замовлень споживачів; координація графіка доставки й планування з виробництва й закупівель.

Основні поняття, пов'язанні з таким елементом логістики, як постачання (закупівлі): тривалість оформлення замовлення; періодичність розміщення замовлень; строк виконання замовлення; витрати на замовлення.

Такий елемент логістики як управління запасами та складування передбачає вибір і використання науково обґрунтованих методів та систем управління запасами й організацію роботи складського господарства.

Правильне логістичне управління запасами це забезпечення їх раціонального рівня за умов мінімізації витрат на складування. Раціональний рівень запасів сировини й матеріалів визначається потребами виробництва. Раціональний рівень запасів товарів та готової продукції визначається необхідним рівнем обслуговування споживачів.

Логістичні системи як цілеспрямовані динамічні системи належать до категорії кібернетичних систем.

Кібернетичне управління це – безперервна процедура в логістичній системі зі зворотним зв'язком. Інформація про хід процесу надходить до керуючого органу (група логістів). Тут здійснюється аналіз інформації, порівняння її з тим, що бажано було б мати, ухвалення рішення, оформлення розпоряджень та їх передача. Керований процес так чи інакше реагує на отриманні розпорядження, при цьому на характер його функціонування впливають зовнішні умови. Інформація про зміну процесу як реакцію на розпорядження (управління) знову надходить до системи управління, чим здійснюється зворотній зв'язок.

Найбільш складним у системі логістичного управління є процес вироблення рішення.

Прийняття будь-якого рішення відбувається за такою схемою: постановка завдання (суть проблеми, обмеження, необхідність рішення); з'ясування суті поставленого завдання (мета, засоби її досягнення); оцінка стану питання (умови рішення задачі); вибір математичної моделі; виконання розрахунків; якісна оцінка факторів, не врахованих математичною моделлю; аналіз і синтез результатів кількісної та якісної оцінок; ухвалення рішення.

Щоб процес вироблення логістичного (підприємницького) рішення йшов правильним шляхом, необхідно насамперед правильно зрозуміти (усвідомити) суть поставленого завдання.

У процесі вироблення рішення беруть участь конкретні форми мислення - аналіз і синтез, індукція, аналогія, абстракція і конкретизація.

У ході вироблення логістичного рішення дуже важливо встановити причинно-наслідкові зв'язки між елементами обставин і ходом процесу.

У ході останньої фази прийняття рішення - при остаточному ухваленні рішення - крім максимізації або мінімізації основного показника логістичного процесу необхідно враховувати ще багато різних обставин (юридичні, соціальні, економічні і т. ін.), тому ця фаза не може бути формалізована, а повинна

виконуватися. Що ж стосовно попередніх етапів прийняття рішень, то вони можуть бути вирішені математичними методами теорії дослідження операцій.

Суть дослідження операцій полягає в моделюванні майбутніх дій досліджуваної організації (системи) з використанням різноманітного математичного апарату: теорії ймовірностей, математичної статистики, теорії ігор, математичного програмування, теорії масового обслуговування та ін.

Дослідження операцій - методологія застосування математичних кількісних методів для обґрунтування рішень та оцінки їх ефективності у всіх сферах цілеспрямованої людської діяльності.

У закупівельній логістиці об'єктом дослідження операцій є оптимізація логістичних систем, у тому числі процесів прийняття логістичних рішень.

У закупівельній логістиці предметом дослідження операцій є завдання прийняття найкращих рішень у керованій логістичній системі на основі оцінки ефективності її функціонування.

Дослідження операцій займається вивченням цілеспрямованої діяльності (якою є, зокрема, підприємницька та логістична діяльність), тобто системи дій, Що служать для досягнення цілком визначеної конкретної мети, яка має бути чітко сформульована словесно, настільки чітко, щоб її можна було перекласти на мову математики і написати математичний вираз, формулу, що показує ступінь досягнення поставленої мети (показник якості, критерій процесу).

Так, у логістиці до досліджуваних операцій належать: організація потокового, виробничо-комерційного процесу; розробка проекту і створення логістичної системи; організація МТЗ конкретного комерційного підприємства.

Процедура дослідження операцій включає такі етапи [1, с.305-306]:

1. Постановка завдання.
2. Вибір критерію ефективності або цільової функції дослідження.
3. Розробка моделі дослідження.
4. Визначення області можливих технічних рішень і характеристик.
5. Вибір характеристик для дослідження.
6. Виконання необхідних розрахунків.
7. Вибір оптимального рішення і перевірка його на адекватність.
8. Аналіз отриманих результатів і вироблення рекомендацій.

У процесі дослідження операцій враховується, що функціонування будь-якої частини логістичної системи впливає на роботу всіх її підсистем. Дослідження операцій можливо застосувати тільки у разі наявності декількох варіантів рішення (альтернатив). У підборі альтернатив бере участь підприємець (менеджер), оцінка ж ефективності альтернатив здійснюється методами дослідження операцій.

Логістична система підприємства має забезпечувати потрібний набір послуг за умови мінімальних витрат, зумовлених виконанням логістичних операцій. Тому логістична політика розробляється з урахуванням двох факторів: бажаного рівня логістичного сервісу; мінімальної величини логістичних витрат.

Ефективність логістичної системи - це показник (або система показників), який характеризує якість роботи логістичної системи за заданого рівня логістичних витрат [5, с.95].

Мета логістичного менеджменту полягає у встановленні балансу між рівнем витрат та рівнем логістичного сервісу, вигідного як споживачу, так і генератору матеріального потоку.

Зростаюча зацікавленість у підвищенні ефективності всього логістичного ланцюжка висуває підвищені вимоги і до системи оціночних показників, яка у даному випадку має забезпечувати інтегральну оцінку логістичних процесів.

Слід зазначити, що немає єдиної думки щодо визначення ефективності функціонування логістичної системи [2,3,4,5]. Найчастіше основним критерієм ефективності функціонування логістичної системи вважають мінімізацію логістичних витрат. Без сумніву, орієнтація на мінімізацію витрат є актуальною, але за умови досягнення необхідного рівня логістичного сервісу. Внаслідок цього, більш придатними для застосування є рекомендації з оцінювання результатів логістичної діяльності американських спеціалістів, які пропонують багатокритеріальну оцінку функціонування логістичної системи [2, с. 203], що складається з внутрішніх і зовнішніх показників.

Умовно внутрішні показники, які характеризують переміщення матеріального потоку, об'єднують у такі групи:

1. Витрати. Фактична величина витрат, пов'язаних із виконанням певних логістичних операцій, найбільшою мірою відображає результати логістичної діяльності.

2. Обслуговування споживачів (якість). Ці показники характеризують відносну здатність фірми-задовольняти запити і потреби споживачів.

3. Концепція досконалого замовлення. Досконале замовлення - це найвищий критерій якості логістичних операцій, оскільки "досконале замовлення" виступає мірилом загальної ефективності всієї інтегрованої діяльності фірми, а не окремих функцій. Цей показник характеризує, наскільки рівномірно і безперебійно відбувається виконання замовлення на всіх етапах і чи не виникають у ньому збої.

Сьогодні найкращі логістичні організації демонструють рівень досконалого замовлення в 55-60 % усіх своїх операцій, тоді більшості інших не вдається досягнути і 20 % [2, с. 205].

4. Продуктивність. З погляду логістики продуктивність вимірюється відношенням між кінцевим результатом роботи системи "на виході" (тобто обсягом виготовлених продуктів або послуг) і обсягом ресурсів "на вході", які використовує система для отримання цього результату.

Показники продуктивності: кількість відвантажень на одного працівника; відношення обсягу продажів до фонду оплати праці; кількість замовлень на одного торгового працівника і т. ін.

При цьому показники продуктивності потрібно розглядати у системі з іншими логістичними показниками. Так, приймальники замовлень можуть показати високу продуктивність при виконанні операцій, але через брак часу для

уважного вислуховування побажань кожного клієнта це може призвести до низького ступеня задоволення споживачів.

5. **Активи.** Предметом оцінювання активів є ефективність використання капіталу, вкладеного у споруди та устаткування, а також обігового капіталу. Оцінка управління активами показує, наскільки швидко обертаються ліквідні активи (зокрема запаси) і наскільки успішно основні засоби окупають укладені в них інвестиції.

Крім внутрішніх, важливе значення мають і зовнішні показники оцінки логістичних систем.

Зовнішні системи оцінки включають:

1) регулярне вивчення сприйняття роботи логістичних систем споживачами. Для цього фірми самостійно або із залученням фахівців здійснюють цільові дослідження. У ході подібних досліджень вивчається робота фірми та її конкурентів у цілому або за окремими напрямками. Типове дослідження дає комплексну оцінку сприйняття споживачами таких аспектів логістичної діяльності, як тривалість логістичного циклу, доступність інформації, способи вирішення проблем, сервісна підтримка продукту і т. ін.;

2) порівняльний аналіз як засіб зіставлення однотипних продуктів, послуг і методів роботи з аналогічними показниками конкурентів, а також провідних фірм суміжних і несуміжних галузей. У ході аналізу визначаються ключові показники діяльності та за можливості відслідковуються їх минулі та поточні значення.

3) Мінімізація витрат є одним із основних критеріїв ефективності функціонування логістичної системи.

4) До складу логістичних витрат входять фактичні витрати і витрати втрачених можливостей (навіяні).

5) Витрати втрачених можливостей характеризують втрачену вигоду, пов'язану з тим, що обмежений обсяг ресурсів може бути використаний тільки певним чином, що виключає застосування іншого можливого варіанта, який забезпечує отримання прибутку. Це, наприклад, можуть бути втрати прибутку від замороження матеріальних ресурсів, незавершеного виробництва готової продукції в запасах, а також збиток від недостатнього рівня якості постачання, виробництва, дистрибуції готової продукції споживачам і логістичного сервісу.

Цікавий закордонний досвід організації управлінського обліку логістичних витрат, який передбачає кілька принципів ведення обліку залежно від мети подальшого використання [2, с. 151].

1) Калькуляція логістичних витрат за видами діяльності призначена для того, щоб зіставити всі відповідні витрати з виконаними роботами, які створюють додану вартість.

2) Групування функціональних витрат.

3) Групування розподілених витрат.

4) Групування постійних і змінних витрат.

Між переліченими витратами простежуються певні залежності. Так, часто зменшення одного виду логістичних витрат супроводжується збільшенням іншого.

Є.В. Крикавський зазначає, що можуть виникати конфлікти цілей, які викликають конфлікти складових логістичних витрат [4, с. 310-313.]. Мета зниження рівня запасів конфліктує з метою зниження транспортних витрат доставки. Внаслідок зниження витрат запасів зростають транспортні витрати.

Мета зниження витрат на пакування конфліктує з метою уникнення пошкоджень під час транспортування. В разі зниження витрат на пакування зростають витрати на пошкодження або витрати на використання спеціальних видів транспорту.

Мета підвищення рівня обслуговування клієнтів може конфліктувати з метою зниження транспортних, складських витрат, витрат запасів, оскільки якість обслуговування можна підвищити за рахунок терміновості, надійності, еластичності поставок, створення запасів.

Мета зниження запасів конфліктує з метою організації виробництва великими партіями. Це спричиняє конфлікт низьких витрат запасів у постачанні зі зростанням витрат у сфері виробництва.

Основним принципом, на якому ґрунтується управління логістичними витратами та усунення конфлікту цілей, є концепція загальних витрат.

Вперше концепція загальних витрат, або повної вартості, була введена Говардом Льюїсом, Джеймсом Каллітоном і Джейком Стілом. Вони показали, як підхід з позицій загальних витрат виправдовує використання дорогого повітряного транспорту. Схема Льюїса, Каллітона та Стіла описує аналіз співвідношень між різними видами витрат і показує, як загальні витрати можуть бути знижені завдяки ретельній інтеграції логістичних операцій.

Суттю концепції загальних витрат є те, що всі витрати розглядаються як здійснювані одночасно для забезпечення необхідного рівня обслуговування. Під час порівняння альтернативних підходів витрати за деякими функціями збільшаться, за деякими - зменшаться або залишаться на колишньому рівні. Мета полягає у знаходженні альтернативи, яка характеризується найнижчими загальними витратами. Таким чином, концепція аналізу загальних витрат націлює зусилля на мінімізацію не часткових, а загальних витрат.

Висновки: У даній статті розглянуто:

1. Методологія та елементи закупівельної логістики.
2. Закупівельна логістика, як кібернетична система.
3. Процес дослідження операцій за допомогою якого можливе моделювання майбутніх дій та вивчення організації. Логістичні витрати та визначено, що для ефективного функціонування логістичних витрат важливе зниження загальних логістичних витрат при задоволенні потреб замовника. Зниження загальних витрат важливе тому що у ціні товару логістичні витрати в Україні складають 30 %, у той час як у Німеччині -10%, а у Великобританії – 8 % [9, с.98].

Список літератури: 1 Семененко А.И., Сергеев В.И. Логистика. Основы теории: Учеб. для вузов. - СПб.: Союз, 2001. - 544 с. 2. Бауэрсокс Дональд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: Пер. с англ. - М.: ЗАО "Олимп-Бизнес", 2001. - 640 с. 3. Гаджинский А.М. Логистика: Учеб. для высших и средних спец. учеб. заведений. - 3-е изд.,

перераб. и доп. - М.: Информационно-внедренческий центр "Маркетинг", 2000. - 375 с. 4. Крикавський Є.В. Логістика для економістів: Підручник. - Л.: Вид-во Нац. ун-ту "Львівська політехніка", 2004. - 448 с. 5. Пономарьова Ю.В. Логістика: Навч. посіб. - К.: ЦНЛ, 2003. - 189 с. 6. Альбеков А.У., Федько В.П., Митько О.А. Логистика коммерции. - Ростов н/Д.: Феникс, 2001. - 512 с. 7. Бажин И.И. Логистика: Компакт-учебник. - Х.: Консум, 2003. - 239 с. 8. Ленишин И.А., Смольняков Ю.И. Логистика: В 2 ч. - 4.1. - М.: Машиностроение, 1996. - 246 с. 9. Ларина Р.Р., Логистический аудит в обеспечении эффективной деятельности промышленных предприятий, Научный информационный журнал «Бизнес информ» №3-4'07 с. 98-102. <http://www.masters.donntu.edu.ua/2009/fem/semibolotnyi/library/article2.htm>

Надійшла до редколегії 13.08.2012

УДК 658.318

П.Г.ПЕРЕРВА, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
Я.А.МАКСИМЕНКО, канд. екон.наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків
А.П.КОСЕНКО, канд. екон.наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків

ИССЛЕДОВАНИЕ ХАРАКТЕРИСТИК МАРКЕТИНГА ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

В статье рассмотрены вопросы формирования рынка инноваций в нашей стране. Предложены критерии классификации инноваций. Рассмотрены составные украинского рынка инноваций, методы их оценки и прогнозирования. Предложения авторов иллюстрированы статистическими данными по работе украинской промышленности.

Ключевые слова: рынок, машиностроительные предприятия, инновации, продукция, инновационная деятельность

У статті розглянуті питання формування ринку інновацій в нашій країні. Запропоновані критерії класифікації інновацій. Розглянуті складені українського ринку інновацій, методи їх оцінки і прогнозування. Пропозиції авторів ілюстровані статистичними даними по роботі української промисловості.

Ключові слова: ринок, машинобудівні підприємства, інновації, продукція, інноваційна діяльність

The questions of forming of market of innovations in our country are considered in the article. The criteria of classification of innovations are offered. Considered component the Ukrainian market of innovations, methods of their estimation and prognostications. Suggestions of authors are illustrated by statistical information on work of Ukrainian industry.

Keywords: market, machine-building enterprises, innovations, products, innovative activity

Вступление. Инновации имеют важнейшее значение для прогресса человечества. Все в большей степени страны и регионы связывают стандарт своей жизни и конкурентоспособность выпускаемой продукции в мировом, глобальном масштабе с разработкой и коммерциализацией новых продуктов

© П.Г. Перерва, Я.А.Максименко, А.П. Косенко, 2012

и технологий. Наблюдаемые технологические прорывы все в большей степени определяются разумным сочетанием сотрудничества и конкуренции между государственными и частными организациями.

Одним из быстроразвивающихся сегментов современного мирового рынка является рынок наукоемкой продукции промышленных предприятий. Его появление – есть результат эволюции технологического развития передовых стран, когда все увеличивающиеся затраты на науку и образование потребовали создания в экономике замкнутого воспроизводственного контура, обеспечивающего отдачу затраченных средств, в том числе на расширение базы исследований и разработок и улучшение системы образования. Усиливающееся экономическое и технологическое отставание Украины от ведущих держав мира по истечении уже более десятка лет экономических реформ порождает новое обсуждение вопроса о факторах, сдерживающих развитие российских промышленных и научно-производственных предприятий, о социально-экономических условиях, при которых может быть успешно реализован унаследованный Украиной от СССР научно-технический задел и промышленный потенциал. Особое звучание это обсуждение приобретает в условиях становления в мировом масштабе феномена новой экономики, в которой лидирующими становятся т.н. наукоемкие или высокотехнологичные (high-tech) производства, основанные на быстро обновляющихся и усложняющихся технологиях с высокой долей затрат на науку и инновации.

Анализ последних исследований и публикаций. Важно отметить, что на сегодняшний день в экономической литературе не существует единого понимания сущности инноваций. Инновацию представляют как изменение (Л. Волдачек, Ю.В. Яковец), конечный результат (Н.Н. Молчанов, Л. Уткин), прогресс (В.Н. Лапин, В.П. Воробьев.), совокупность мероприятий (Ф. Никсон). Инновация – нововведение, новая или усовершенствованная продукция или технология, полученная в результате инновационного процесса. Инновация в своем развитии меняет формы, продвигаясь от идеи до внедрения. Протекание инновационного процесса, как и любого другого, обусловлено сложным взаимодействием многообразных факторов. Применение в практике того или иного варианта форм организации инновационных процессов определяют три фактора [8]:

а) состояние внешней среды (тип рынка, характер конкурентной борьбы, практика государственно-монополистического регулирования и т. д.);

б) состояние внутренней среды данной хозяйственной системы (финансовые и материально-технические ресурсы, применяемые технологии, размеры, сложившаяся организационная структура, внутренняя структура организации, связи с внешней средой и т. д.);

в) специфика самого инновационного процесса как объекта управления.

Новшества формируют рынок новаций, инвестиции – рынок капитала, инновации – рынок конкуренции нововведений. Инновационная деятельность обеспечивает внедрение научно-технического результата и интеллектуального потенциала для получения новой или улучшенной продукции (услуг) и

максимальный прирост добавленной стоимости. Инновационная сфера представляет собой систему взаимодействия инновационных предпринимателей, инвесторов и новаторов, обеспечивающих выпуск и реализацию конкурентоспособной продукции (работ, услуг). Интенсивность протекания совокупности инновационных процессов определяет и динамику научно-технического прогресса. Инновационным следует считать предпринимательство, основу которого составляет производство научно-технической продукции (товаров, услуг) и интеллектуальное производство. Техническое изменение затрагивает преимущественно производственный процесс, а не сам продукт. Инновационные предприятия в основном возникают на основе научных открытий или новых технологических решений и своим появлением закладывают, по существу, фундамент для развития новой отрасли промышленности. Анализируются инновационные процессы как важнейший инструмент коммерческой деятельности в рыночных условиях. Рассматриваются особенности применения инновационных технологий на крупных предприятиях и у субъектов малого предпринимательства.

Научоемкие производства на сегодняшний день можно назвать «локомотивом» экономики страны. Становление и развитие наукоемких производств - закономерный результат естественной эволюции науки, технологии и экономики. Затраты на производство новых и воспроизводство существующих научных знаний имеют тенденцию к увеличению, что выражается в непрерывном росте наукоемкости производства и расходов на науку и образование. Однако низкая доля российских предприятий на рынках инновационной продукции (по оценкам она составляет 0,3% мирового рынка) определяется слабой сбытовой системой большинства предприятий. [1, 2] В силу объективных причин, связанных с историей развития российских предприятий, большинство из них не обладает кадрами и навыками в области сбыта наукоемкой продукции. Несмотря на то, что в Украине спрос на наукоемкую продукцию высок, проблема заключается в том, что удовлетворяется он в первую очередь за счет импорта, потому что большинство организаций промышленности, в том числе относящихся к высокотехнологичным комплексам, предпочитают заниматься так называемыми продуктовыми инновациями, т.е. закупкой готового импортного оборудования, используя НИОКР главным образом в отношении действующего (за рубежом) производства. Доля исследования и новых разработок в затратах на технологические инновации в нашей промышленности составляет менее 1%.

Результаты исследования. Проанализировав ситуацию с предприятиями выводящими наукоемкую продукцию на рынок, можно сделать вывод о том, что эти предприятия, обладают значительным потенциалом для продвижения продукции, но не используют его в полной мере. Причин этому можно выделить много. Среди основных можно выделить следующие [1]:

1. К моменту вхождения в рынок предприятия, располагавшие к этому времени значительным научным, технологическим и промышленным потенциалом, не владели адекватными этому потенциалу рыночными

технологиями продаж, и по этой причине оказались не готовыми к ведению жесткой конкурентной борьбы;

2. В настоящее время большинство промышленных предприятий (как крупных, так и малых) не обладает специалистами, которые могут грамотно обеспечить продвижение наукоемкой продукции предприятий на рынок;

3. Самостоятельное овладение нашими предприятиями современными рыночными технологиями в настоящее время идет медленнее, чем процесс утраты высоких технологий, что наряду с другими причинами создает реальную угрозу потери ряда приоритетных направлений и серьезного отставания на рынке от ведущих производителей;

4. Незавершенность многих технологий и продуктов, предлагаемых на рынок, которая выражается в том, что авторам требуется финансирование для доведения технологии или опытного образца до завершеного состояния, это резко снижает их ценность в глазах потенциальных партнеров, а требование инвестиций на этапе завершения технологий или разработки продукта ослабляет позицию фирмы.

Комплексный характер инноваций, их многосторонность и разнообразие областей и способов использования требуют разработки их классификации.

Различные виды инноваций находятся в тесной взаимосвязи и предъявляют специфические требования к инновационному механизму. Так, технические и технологические инновации, влияя на содержание производственных процессов, одновременно создают условия для управленческих инноваций, поскольку вносят изменения в организацию производства.

Общеизвестно, что переход от одного качества к другому требует затрат ресурсов (энергии, времени, финансов и т.п.). Процесс перевода новшества (новации) в нововведение (инновации) также требует затрат различных ресурсов, основными из которых являются инвестиции и время.

В условиях рынка как система экономических отношений купли – продажи товаров, в рамках которой формируются спрос, предложение и цена, основными компонентами инновационной деятельности выступают новшества, инвестиции и нововведения. Новшества формируют рынок новшеств (новаций), инвестиции рынок капитала (инвестиций), нововведения (инновации) рынок чистой конкуренции нововведений. Эти три основных компонента и образуют сферу инновационной деятельности.

Рынок новшеств (новаций). Основным товаром рынка является научный и научно-технический результат продукт интеллектуальной деятельности, на который распространяются авторские и аналогичные права, оформленные в соответствии с действующими международными, федеральными, корпоративными и другими законодательными и нормативными актами. В мировой практике принято различать научную (научно-исследовательскую), научно-техническую деятельность, а также экспериментальные (опытно-конструкторские) разработки. Научная (научно-исследовательская) деятельность направлена на получение, распространение и применение новых знаний.

Рынок новшеств формируют научные организации, вузы, временные научные коллективы, объединения научных работников, научно-исследовательские подразделения коммерческих организаций, самостоятельные лаборатории и отделы, отечественные и зарубежные новаторы.

В настоящее время инновационная деятельность в технологической сфере осуществляется преимущественно на промышленных предприятиях, а также в организациях малого бизнеса. Основными разработчиками нововведений являются организации научно-технологической сферы Украины – отраслевые научно-исследовательские и конструкторские организации, академические научные организации и вузы, а также сами промышленные и малые предприятия. Наиболее распространенным субъектом исследования при изучении инновационной деятельности являются промышленные предприятия, поскольку именно промышленность является основным потребителем создаваемых технологических инноваций. Доля инновационно-активных предприятий в нашей стране незначительна и находится на уровне 4,5-5,5%. Только в 2011 году она впервые за последние пять лет превысила 6%. По данным Госкомстата Украины, в 2005 году новые решения и технологии внедряли в производство лишь 14% промышленных предприятий. Существенно уменьшилось внедрение новых прогрессивных технологических процессов. Проблемы совершенствования механизма государственной регуляции инновационного обеспечения устойчивого экономического развития, определения и ресурсного обеспечения приоритетов инновационной и научно – технической деятельности, создания системы предоставления инновационным предприятиям необходимой поддержки остаются недостаточно разработанными и фактически нерешенными.

По данным Госкомстата Украины, в 2011 году новые решения и технологии внедряли в производство лишь 14% промышленных предприятий. Существенно уменьшилось внедрение новых прогрессивных технологических процессов. Проблемы совершенствования механизма государственной регуляции инновационного обеспечения устойчивого экономического развития, определения и ресурсного обеспечения приоритетов инновационной и научно – технической деятельности, создания системы предоставления инновационным предприятиям необходимой поддержки остаются недостаточно разработанными и фактически нерешенными.

Анализ показателей, которые характеризуют состояние инновационной активности в экономике Украины на протяжении последних пяти лет, указывает на ее постоянное снижение. В первую очередь это подтверждается ежегодным уменьшением количества удельного веса предприятий, которые внедряют инновации во всех отраслях промышленности. В 2003 году инновации осуществляли только 1,5 тыс. промышленных предприятий. Удельный вес их в общем количестве таких предприятий составлял лишь 14,6%.

Анализ уровня инновационной активности за отраслями показывает, что только некоторые из них имеют значение этого показателя, что превышает среднее в промышленности. Это коксохимическая и нефтеперерабатывающая(40%), легкая

промышленность(23%), металлургия и машиностроение(по 22%), химическая и нефтехимическая отрасли(21%). В большинстве же отраслей значения этого показателя небольшое, а самый низкий он в производстве и распределении электроэнергии, газа и воды(2,3%), добывающей(7,5%) и целлюлозно-бумажной отраслях промышленности(8,7%).

Выводы и рекомендации. Основным побудительным мотивом для внедрения инноваций на предприятиях остается конкуренция на внутреннем и внешнем рынках. Однако сегодня инновационная деятельность не очень влияет на повышение уровня конкурентоспособности продукции.

Таким образом, с одной стороны, что значительная часть факторов, сдерживающих конкурентоспособность отечественных предприятий, является характеристикой социально-экономической системы в целом; такие факторы не могут быть преодолены за счет ресурсов, которыми располагают отдельные предприятия. Необходимо привлечение более масштабных экономических и политических структур, нежели отдельные предприятия или их группы. С другой стороны, видимое улучшение рыночных позиций определенной части предприятий наукоемкого сектора отнюдь не свидетельствует о реальном повышении их конкурентоспособности, так как осуществляется за счет адаптационных

Список литературы: 1. Богданова О.Л. Инновационная деятельность предприятия в рыночных условиях /О.Л.Богданова// Электронный ресурс.- Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-140.pdf> 2.Емельянов Е. Теоретико-методические подходы к определению и оценке наукоемкой продукции// Консультант директора. №4, 2006, стр.2-11 3. Комарицкий А.И. Поддержка государства может и должна быть эффективной // Электросвязь/ №4, 2010, стр.20-23 4. Менеджмент та маркетинг інновацій: Монографія / За заг.ред. проф.. Ілляшенка С.М.- Суми: ВТД «Університетська книга», 2004.- 616с. 5. Ляхович Д.Г. Общая характеристика и структура рынка продукции наукоемких производств промышленных предприятий // Креативная экономика. — 2008. — № 3 (15). — с. 20-25. 6. Наука та інноваційна діяльність в Україні.- К.: Інформ, 2012.- 284 с. 6. Наука та інновації в Харківській області в 2011 р.- Х.: Облстатуправління, 2012.- 64с. 7. Шепелев Г. В. Проблемы выхода на рынки наукоемкой продукции/Г.В.Шепелев//Электронный ресурс.- Режим доступа: http://www.smb.ru/analytics.html?id=d_shepelev_Vlk_mp 8. Журавлева Д.Н. Инновационные процессы в коммерческой деятельности/Д.Н.Журавлева, А.Ю.Михалко//Электронный ресурс.- Режим доступа: <http://conf.sfu-kras.ru/sites/mn2012/thesis/s005/s005-154.pdf>

Надійшла до редколегії 13.08.2012

Ю.Г. ЛЕЛІ, аспірант ЗДІА, Запоріжжя

РОЛЬ НЕМАТЕРІАЛЬНОГО ЗАОХОЧЕННЯ ПЕРСОНАЛУ У МОТИВАЦІЇ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

У статті розкрито суть мотивації та результативності праці, визначено їх взаємозв'язок. Розглянуто практичний досвід розвинених країн щодо підвищення зацікавленості персоналу в результатах праці через використання систем, а також доцільність видокремлення нематеріальної мотивації, запропоновано схему взаємозв'язку матеріальної та нематеріальної мотивації персоналу підприємства.

Ключові слова. мотивація, результативність праці, елементи мотивації, методи мотивації, персонал, нематеріальна мотивація.

В статье раскрыта суть мотивации и результативности труда, определена их взаимосвязь. Рассмотрен практический опыт развитых стран относительно повышения заинтересованности персонала в результатах труда через использование систем, а также целесообразность видоизвлечения нематериальной мотивации, предложена схема взаимосвязи материальной и нематериальной мотивации персонала предприятия.

Ключевые слова. мотивация, результативность труда, элементы мотивации, методы мотивации, персонал, нематериальная мотивация.

In the article the essence of motivation and employee performance, specifically their relationship. Address practical experience developed countries to increase staff interest in the outcome of labor through the use of incentive schemes, and the feasibility of non-financial motivation. A scheme of the relationship of material and non-material motivation.

Keywords. motivation, effectiveness of labour, elements of motivation, methods of motivation, personnel, non-material motivation.

Вступ. Проблема мотивації персоналу – одна з ключових проблем управління підприємством. В умовах функціонування ринку перед керівниками підприємств постає важливе завдання постійного удосконалення систем мотивації персоналу. Для виконання поставленого завдання необхідно виявити переваги та недоліки існуючих мотиваційних систем підприємства. Досвід, набутий менеджерами в результаті постійного контакту із персоналом дає певний обсяг інформації про мотивацію працівників, але остання не завжди є достатньо об'єктивною. Незважаючи на це, мотивація та її рівень залишаються інтуїтивним знанням менеджерів. Тому на часі досить актуальним є визначення понять якісного, та точного вимірювання та оцінки мотивації персоналу. Виникає об'єктивна необхідність вивчення й розуміння внутрішніх механізмів мотивації праці, які б змогли за допомогою дійових важелів і стимулів підвищити зацікавленість працівників продуктивно та якісно працювати, сприяли б підвищенню їх конкурентоспроможності, забезпечували б якісне оновлення трудового менталітету. Необхідним є також формування такого мотиваційного механізму, який був би здатен поєднати цілі та результати діяльності персоналу, щоб на

© Ю.Г. Лелі, 2012

практиці реалізувати ціле орієнтовану мотивацію його високопродуктивної праці.

Важливою ознакою сучасного суспільства є пріоритетна увага до персоналу – провідного виробничого чинника, резерву економічного зростання та конкурентоспроможності.

Постановка завдання. Досвід передових економік світу доводить, що жодне із завдань управління у будь-якій сфері діяльності неможливо реалізувати без зацікавленості працівників в її вирішенні. Якщо здатність виконувати ту чи іншу роботу можна поліпшити за допомогою навчання і підвищення кваліфікації, зміни видів виконуваних робіт, систематичним посадовим просуванням і плануванням кар'єри, то примусити людину працювати краще, докладати до виконання роботи якомога більше зусиль – призначення мотивації праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розробки мотиваційного механізму та результативності праці на підприємствах розглядали у своїх роботах такі вчені-економісти: Д.Богиня, В.Гриньова, О.Грішнова, Ф.Герцберг, Н.Дарченко, А.Єгоршин, Є.Ільїн, А.Калина, В.Ковальов, А. Колот, Г. Куликов, А. Кибанов, Е. Лоулер, Г. Матукова, Д.Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, П. Мартін, А. Маслоу, М. Мескон, Г. Міюкова, І.Пономарьов, Л. Портер, Н. Самоукіна, М. Семикіна, В. Слиньков, Н.Лук'яченко, Л. Семів, Т. Слезінгер, Ф. Уайтлі, О. Уманський, В. Цветаєв та ін.

Методологія. Мета роботи полягає у дослідженні феномену та факторів мотивації персоналу організації та визначенні застосування нематеріального заохочення як основи мотиваційного механізму управління персоналом на підприємстві.

Результати дослідження. Мотивація – це вид управлінської діяльності, який забезпечує процес спонукання особи до дієвості, спрямованої на досягнення особистих цілей чи цілей організації [11, с. 20].

Мотивація як підґрунтя дій особистості – це сукупність рушійних сил, що задають межі та форми діяльності й додають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення певних цілей [7].

Слабка мотивація персоналу до праці посідає третє місце в переліку причин, що перешкоджають зростанню бізнесу будь-якої компанії. Задля того, щоб працівник прагнув отримати максимально можливий результат, необхідною умовою є наявність у нього мотивації. Чим більше мотивований працівник, тим краще він використовує свої здібності, нові можливості та технічні засоби, а це, в свою чергу, призводить до отримання бажаного результату й більш ефективної роботи всього підприємства [8, с. 17].

Вдале стимулювання працівника виконувати роботу краще призводить до підвищення якості виготовленої продукції.

Якісними показниками оцінки рівня мотивації є лояльність та трудова активність.

Ступінь лояльності персоналу можна оцінити на базі таких показників: дотримання норм, правил, традицій організації; довіра та повага до керівництва; участь у суспільному житті організації [4].

Для оцінки рівня мотивації персоналу можна використати показник плинності кадрів. Висока плинність кадрів свідчить про низький рівень мотивації персоналу [1, с. 743].

Отже, для визначення рівня мотивації персоналу можна запропонувати такі показники: коефіцієнт плинності кадрів; лояльність персоналу; трудова активність.

Для ефективної роботи працівник повинен хотіти бути «частиною підприємства», виконувати свою роботу та намагатись виконувати її краще. Таким чином, слід виділити три складові мотивації персоналу підприємства (табл. 1).

Таблиця 1 - Складові мотивації персоналу

	Складові мотивації	Закономірність	Прояв
1	Бажання бути «частиною підприємства»	Економічна	Плинність кадрів
2	Бажання виконувати свою роботу	Організаційна	Результативність
3	Бажання виконувати роботу краще	Когнітивна	Інновації та якість

Кожна із трьох зазначених складових підпорядкована певній закономірності й по-різному проявляється на підприємстві. Бажання бути «частиною підприємства» містить економічну закономірність. Адже людина, яка працює на підприємстві, отримує заробітну платню залежно від посади, яку вона займає, складності роботи, яку виконує. В той момент, коли працівник хоче отримувати вищу заробітну плату або змінити умови своєї праці, він переміщується на іншу посаду цього ж підприємства або змінює роботу. Як наслідок - така складова мотивації проявляється в плинності кадрів.

Друга мотиваційна складова – бажання виконувати свою роботу – містить організаційну закономірність. Це означає, що працівник на робочому місці працює заради результату. Тому і проявляється ця складова через показник результативності [12].

Результативність праці – це підсумок цілеспрямованої діяльності людини. Результативною можна вважати працю, якщо є максимальний результат за мінімальних витрат праці. Результатом варто вважати отриманий дохід внаслідок реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг [9, с. 24].

Ще однією складовою мотивації є бажання виконувати свою роботу краще. В даному випадку діє когнітивна закономірність. Тобто вдале стимулювання працівника виконувати роботу краще призводить до підвищення якості виготовленої продукції (наданих послуг). Отже, проявом такої складової є інновації в роботі та якість [12].

Система мотивів і стимулів праці базується на нормативному рівні трудової діяльності, тобто залучення працівника до системи трудових відносин передбачає, що за відповідну винагороду він має виконувати певні обов'язки. При цьому мета стимулювання полягає не тільки в тому, щоб спонукати людину працювати, а примусити її робити це краще, ніж передбачено трудовими відносинами, тобто ефективна система стимулювання повинна спиратися на результати трудової діяльності. Саме тому система мотивації праці передбачає забезпечення комплексу

заходів матеріального, морального, соціального напрямку, що сприяють активізації діяльності персоналу у виробничому процесі для задоволення різноманітних його потреб, котрі розглядають як нагороду за трудові зусилля. Для глибшого розуміння елементів мотивації результативної праці персоналу зобразимо їх на рисунку 1 [3].

Якщо говорити про управління персоналом як галузь діяльності, то як пріоритети виокремлюють, як правило, систему стимулювання праці. Співробітнику в надії на те, що він почне працювати продуктивніше та якісніше, пропонується деяке заохочення за необхідний результат або штрафні санкції за низький рівень виконання функціональних обов'язків. Однак, з точки зору здорового глузду, очевидно (і практика це підтверджує), що не будь який стимул спонукає співробітника працювати так, як очікує від нього компанія. Це пояснюється тим, що саме мотив, а не стимул, спонукає і спрямовує діяльність людини. Мотивом він стане тоді, коли зустрінеться з "внутрішнім" світом – потребою або із системою мотивів, які уже склалися. Вважаємо, що на підприємстві передусім спеціалісти з менеджменту персоналу повинні розумітися не стільки в термінах стимулювання, скільки в термінах мотивування діяльності співробітників. Тільки у випадку створення повноцінної системи мотивації персонал компанії (на всіх рівнях її структури) буде зацікавлений у досягненні корпоративних цілей. Аналізуючи поведінку персоналу з позиції мотивації, можна зробити висновок, що вона залежить від потреб і цілей працівника. [13]



Рис. 1 - Основні елементи мотивації результативної праці персоналу підприємства

Потреби – це різні “нестачі” індивіда, які він відчуває у визначений період часу. Вони можуть бути фізіологічні (потреба в їжі), психологічні (самоствердження), соціальні (потреба у спілкуванні) тощо. Первинні потреби закладені генетично й за природою своєю фізіологічні і, як правило, вроджені. Вторинні потреби психологічні й набуваються з досвідом. Потреби, які усвідомлені суб’єктом, постають у формі інтересу, тобто прагнення діяти певним чином для задоволення потреби. Таким чином, про існування потреб можна робити висновок з поведінки людей, оскільки вони слугують “стартером» дій. Люди завжди прагнуть повторити ту поведінку, яка асоціюється в них із задоволенням потреб, і уникають тієї, яка асоціюється з недостатнім задоволенням. Цей факт відомий як закон результату.

Ефективний мотиваційний механізм повинен опиратися, насамперед, на діючу систему матеріального та нематеріального стимулювання, а також бути узгодженим зі стратегією розвитку підприємства [10].

Нематеріальна мотивація – це процес, спрямований на немонетарне заохочення та формування корпоративного духу працівників, що сприяє підвищенню зацікавленості персоналу в якості своєї роботи (рисунк 2).

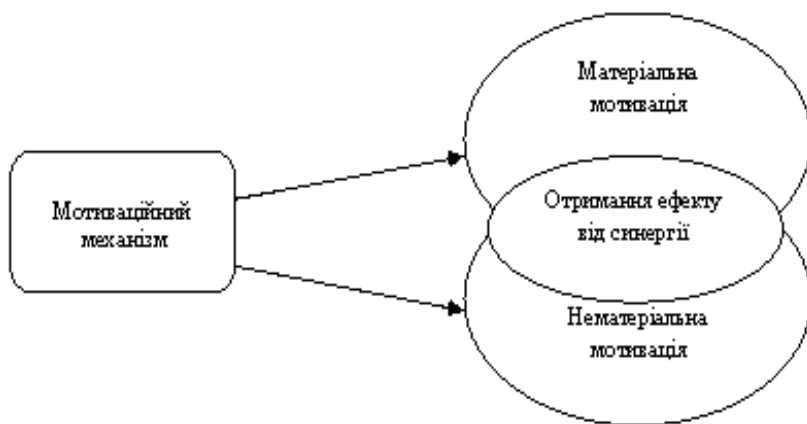


Рисунок 2. - Схема взаємозв'язку матеріальної та нематеріальної складової мотиваційного механізму підприємства

Нематеріальну мотивацію поділяють на нормативну, примусову та стимулювання (рисунк 3).



Рис. 3 - Класифікація способів нематеріальної мотивації

Так, нормативна мотивація – це заохочення людини до певної поведінки шляхом ідейно–психологічної дії: переконання, навіювання, інформування, психологічного зараження.

Водночас примусова мотивація, заснована на використанні влади, застосування загроз погіршення задоволення потреб робітника у випадку невиконання ним відповідних вимог[2].

Нормативна та примусова мотивація є прямими методами мотивації, бо припускають безпосередній вплив на працівника, а стимулювання в такому вигляді є непрямим методом, оскільки вплив на людину здійснюється за допомогою стимулів та виступає не як безпосередній привід, а лише як передумова до дії.

У мотивації праці слід відрізнити систему та механізм. Система мотивації праці включає ланцюги, в яких мотиви групуються за їх ознаками. Параметри системи мотивації є стійкими. Що стосується механізму мотивації праці, то він включає у себе комплекс економічних важелів та засобів соціального та морально-психологічного характеру, що є мотивами, які спонукають до праці та посилюють їх. Механізм мотивації праці змінюється за часом та у просторі. Мотиваційним механізмом можна управляти з метою посилення мотивації праці та навіть активізувати нові мотиви [5].

На сучасному етапі день використання матеріального заохочення без орієнтування на нематеріальну мотивацію не принесе такого ефекту, як при використанні цих двох методів, адже, нематеріальна мотивація повинна бути постійним пріоритетом та частиною культури компанії, яка базується на емоційних та внутрішніх потребах працівників, а монетарна мотивація повинна мати додатковий преміальний характер та підсилювати загальний мотиваційний механізм. [2].

Звичайно ж, гроші в забезпеченні мотивації дуже важливі, але спроба звести до них всю трудову мотивацію буде дуже спрощеним розумінням сил, що визначають ставлення людей до праці, і тих можливостей, що має в своєму розпорядженні керівник, який бажає надихнути своїх підлеглих на хорошу роботу. Не тільки гроші визначають ставлення людей до праці та до організації [6]. Для

працівників, перш за все працюючої молоді, характерні інші ціннісні орієнтації, спонукальні мотиви до трудової діяльності. При цьому на перший план висуваються самореалізація та саморозвиток.

Необхідність постійно нагадувати персоналу, що він є невід'ємною частиною підприємства і розвиток організації веде до розвитку працівника обумовлена тим, що більшість співробітників не буде робити позитивне для підприємства, якщо це:

- не відбивається на його заробітній платі або на якомусь іншому матеріальному доході, одержуваному від фірми;
- не відбивається в оцінці оточуючих;
- не підвищує його професійний рівень;
- не сприяє підвищенню його самооцінки.

Вище сказане ще раз підтверджує, що для людини психофізичний стан та діяльність, яка приносить йому користь, є головним фактором для подальшого розвитку його трудової діяльності, а це означає підвищення конкурентоспроможності не тільки персоналу, а й підприємства взагалі.

Висновок. На сучасному етапі розвитку економіки пріоритетним напрямом в управлінні персоналом стає творче, продуктивне, інтелектуальне ставлення працівника, спрямоване на досягнення високих показників діяльності підприємства. Для цього потрібно сформувати ефективну систему мотивації праці персоналу, орієнтовану на розвиток трудового потенціалу працівників та результативність діяльності підприємства загалом. Важливою умовою для підвищення ефективності мотивації праці є видимі перспективи кар'єрного зростання співробітника. Необхідність застосування на підприємстві нематеріальної мотивації як основи мотиваційного механізму управління персоналом обумовлена взаємозв'язком матеріальних та нематеріальних методів мотивації. Але мотиваційний механізм на підприємстві повинен більшою мірою ґрунтуватися на нематеріальній мотивації, бо підґрунтям трудової діяльності є людські взаємовідносини, які є основою трудової діяльності кожного працівника.

Сьогодні неможливо ефективно управляти організацією у випадку неповної залученості всього персоналу, який, у свою чергу, неспроможний на ефективну працю без належної мотивації. Мотивація до якісної праці є одним з головних питань менеджменту будь-якої організації. Знання механізму мотивації дозволяє керівнику використовувати різноманітні форми визнання та оцінки праці, ефективно їх застосовувати в різних ситуаціях.

Список літератури: 1. *Азарова А. О.* Визначення впливу мотиваційних чинників на продуктивність праці персоналу / *А.О. Азарова, О.А. Ковальчук* // Економіка: проблеми теорії та практики. - 2006. - № 214. - С.743-749. 2. *Баранцева С.М.* Нематеріальна мотивація персоналу підприємства / *С.М. Баранцева, В.В. Моспан, О.С. Зікєєва.* - Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Znphktei/2011_2/statti_2/baranceva/baranceva.htm. 3. *Дуда С.Т., Кіцак Х.Р.* Мотивація та результативність праці персоналу підприємства: їх сутність та взаємозв'язок / Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць – 2010 –Вип. 20.14 – с.188 –193. 4. *Колот А. М.* Мотивація персоналу: Підручник / *А.М. Колот.* – К.: КНЕУ, 2002. – 337с 5. *Кваша Н.* Некоторые вопросы мотивации труда в сельскохозяйственном производстве / *Н. Кваша* // Экономика Украины. – 1994.- №1. – С.23-32. 6. *Магура М.* Секрети

мотивації або мотивація без секретів / М. Магура, М.Курбатова. – М.: ИД "Управление персоналом", 2007. – 653 с. 7. Макаревич О. Мотивація як підґрунття дій особистості / О. Макаревич // Соціальна психологія. - 2006. - № 2 (16). - С.134-141 8. Матукова Г. І. Пропозиції до розроблення системи мотивації персоналу: пошуки нових форм і нематеріальна стимуляція праці / Г.І. Матукова // Управління розвитком. – Харків : ХНЕУ, 2007. - №1. – С.17-18. 9. Міокова Г.І. Вплив мотивації на результативність трудової діяльності / Г.І. Міокова // Україна наукова – 2002: Матер. другої всеукр. наук.-практ. конф. – Т. 5. – Сер.: Економіка. – Дніпропетровськ: Наука і освіта. – 2002. – С. 24-26. 10. Полукаров В.Л. Основы менеджмента: учеб. пособие / В.Л. Полукаров. – М.: КноРус, 2009 –240 с. 11. Пономарев И.П. Мотивация работой в организации / И.П. Пономарев. – М.: Едиториал УРСС, 2004. – 224 с. 12. Пустольга Л.С. Підходи до вимірювання мотивації персоналу / Л.С. Пустольга // «Економічні науки. Серія: Економічна теорія та економічна історія»: Зб. наук. пр. – Луцьк, 2010. – Випуск 7 (26). – Ч. 3. – С. 3-9. 13. Шилова В.І. Проблеми мотивації персоналу: теоретичні аспекти// Держава та регіони. 2011. - №4 - С.83-86

Надійшла до редколегії 14.08.2012

УДК 681.3.02 (477)

П.Г.ПЕРЕРВА, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків
О.П.КОСЕНКО, канд.екон.наук, доц. НТУ «ХПІ», Харків
Є.В.КОВАЛЬОВ, д-р екон.наук, проф., ХНУВС, Харків
М.М.ГУРЕВІЧОВ, д-р екон.наук, проф., НТУ «ХПІ», Харків

ВИЗНАЧЕННЯ ЦІНИ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ТА ІНФОРМАЦІЙНИХ РЕСУРСІВ ЯК ОБ'ЄКТІВ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ НА ЕНЕРГЕТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розроблено методичні рекомендації до оцінки інвестиційних та інформаційних ресурсів енергетичних підприємств. Надано пропозиції по пріоритетному використанню конкретного методу в умовах енергетичного виробництва. Проведено апробації наведених розробок на енергетичних підприємствах Харківського регіону.

Ключові слова: енергетичні підприємства, інвестиційні та інформаційні ресурси, ціна, економічна оцінка, ефективність, інтелектуальна власність

Разработаны методические рекомендации к оценке инвестиционных и информационных ресурсов энергетических предприятий. Предоставлены предложения по приоритетному использованию конкретного метода в условиях энергетического производства. Проведены апробации приведенных разработок на энергетических предприятиях Харьковского региона.

Ключевые слова: энергетические предприятия, инвестиционные и информационные ресурсы, цена, экономическая оценка, эффективность, интеллектуальная собственность

Is developed methodological recommendations to the valuation of information resources energyEnterprises. Is conferred proposals on the priority use of concrete method in conditions Energy manufacturing. Is conducted aprobsatii adduced rozrobok on energy The enterprises of Kharkiv region.

Keywords: power enterprises, investment and informative resources, price, economic evaluation, efficiency, intellectual property

© П.Г. Перерва, О. П. Косенко, Є.В.Ковальов, М.М.Гуревічов, 2012

ISSN 2079-0767. Вісник НТУ «ХПІ». 2012. № 25(931)

Вступ. Вся сфера людської діяльності в галузі енергетичного забезпечення базується на владі інвестицій, інформації та технологічних інновацій як об'єктах інтелектуальної власності, швидкість появи та обсяг яких невідпинно зростає. Інформація є вирішальною основою і засобом інноваційного розвитку, мобілізації рішень, які вже довели свою працездатність, та протистояння загрозам й ризикам, що генерує ринкове середовище, зокрема, на підприємства енергетики. Доступ до інформації та її використання дозволяє набагато швидше модернізувати систему виробництва, підвищувати конкурентноздатність підприємства і в контексті нашої реальності виступає передумовою соціального й економічного розвитку підприємств енергетики [1].

Аналіз останніх досліджень. Виділення інвестиційної та інформаційної складових економіки як об'єктів інтелектуальної власності, є характерною ознакою нашого часу. Стрімке зростання можливостей інвестицій та інформації у забезпеченні розвитку виробництва з очевидністю стверджує, що вона набуває змісту виробничого ресурсу і в епоху науково-технічної революції стає безпосередньою виробничою силою, необхідною умовою і елементом будь-якої виробничої діяльності. Відтак, вона відіграє не допоміжну роль, а є сполучною ланкою у відношенні до інших факторів виробництва. Інформація об'єднує їх в єдине ціле і, за рахунок ефекту синергізму, підвищує можливості системи, що синхронізує економічне зростання, біля витоків якого стоїть здатність раціонально працювати з відповідною інформацією та інвестиціями, генерувати нові знання та приймати ефективні рішення на підприємства енергетики.

Важливого значення інформація та інвестиції, як об'єкти інтелектуальної власності, набувають в умовах становлення інноваційної моделі розвитку економіки, донесення до споживача новітніх розробок у сфері науки та техніки, промислове використання нових наукових знань і якнайшвидшу комерціалізацію нових технологій, отриманих в результаті науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт на підприємства енергетики. Автори нових технологій в особі окремих науковців, науково-дослідних інститутів або промислових підприємств, що власними силами здійснюють наукові дослідження чи створюють нові зразки конкурентоспроможної продукції, зацікавлені в інформованості суспільства про винаходи і передаванні прав на їх промислове використання з метою одержання прибутку на підприємства енергетики. [2, 3]. Проте, поза увагою дослідників залишається осмислення методологічної сутності та розробка на її підґрунті дієвої методики оцінки інформаційного та інвестиційного потенціалу, як ресурсу, який в процесі виробництва на підприємства енергетики приймає форму фактора виробництва, його впливове значення на господарську, в тому числі маркетингову діяльність будь-якого підприємства.

Слід зазначити, що в умовах ринкової трансформації економіки інформація і інвестиція, як і інтелектуальна власність, набуває властивостей

товару [4,5], що характеризується рядом специфічних особливостей підприємств енергетики. У процесі використання вона не споживається і не витрачається, має високі ресурсозберігаючі властивості, а розширення її застосування практично не має обмежень. Інформація – це суспільний продукт, вартість якого у ринкових категоріях визначити складно, оскільки його витрати, ціна та вартість дуже відрізняється від відповідних показників промислових товарів. Тому розрахунок вартості інформації та інвестицій ґрунтується і на деяких формальних показниках, а отже є відносним.

Виробництво не розвивається без інформаційного забезпечення. Проте для енергетичного підприємства як науково-технічна так і маркетингова (ринкова) інформація – принципово новий об'єкт, що інтегрує в собі всі особливі види вкладення капіталу та характеризує його виробничий потенціал і фінансову стабільність [1-5].

Результати дослідження. Науково-технічні інформаційні та інвестиційні ресурси енергетичного підприємства, як об'єкти інтелектуальної власності, являють собою умовну вартість інтелектуальних об'єктів та витрати на об'єкти інтелектуальної власності, специфічними рисами яких є відсутність матеріальної основи для отримання вигод та невизначеність усього спектра можливих ефектів від використання. Об'єктами науково-технічної інформації є монографії, повідомлення про методологічні та методичні дослідження у наукових та науково-практичних виданнях, рекомендації, інші прикладні результати науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт, в тому числі комп'ютерні програми, бази даних, раціоналізаторські пропозиції, винаходи, ноу-хау тощо.

Оцінка інформаційного та інвестиційного потенціалу здійснюється у кількісних, якісних та вартісних показниках з метою обліку інформаційних ресурсів як нематеріальних активів (чи пасивів), визначення їх вартості як товару, фактичного і потенційного впливу на виробничу діяльність підприємства. В основу методики, що пропонується, покладено коефіцієнтний, витратний та результативний методи, що вносить впорядкованість, справляє взаємодоповнюючий вплив та підвищує ймовірність результату. Інтегральний показник інформаційного потенціалу K_{yIII} дає можливість визначити рівень та виявити резерви раціонального інформаційного забезпечення підприємств. У формалізованому вигляді його можна представити формулою:

$$K_{yIII} = \sqrt[n]{\prod_{i=1}^n K_i} \Rightarrow |K_{yIII} \geq 1|.$$

Метод коефіцієнтів. Систематизований і представлений у табл.1 метод коефіцієнтів ґрунтується на класифікації інформаційних ресурсів, використанні рейтингового і факторного аналізу та закону рівномірного розподілу.

Таблиця 1 - Бальна оцінка інформаційних ресурсів підприємства

Показники інформаційних ресурсів підприємства	Коефіцієнти
1. Забезпеченість підприємства науково-практичною літературою за всіма напрямками виробничої діяльності:	
незадовільна	0,00
недостатня	0,25
задовільна	0,50
достатня, не інтегрована	0,75
достатня, систематизована, інтегрована	1,00
2. Забезпеченість підприємств науково-практичною інформацією Інтернет-сайтів за всіма напрямками виробничої діяльності:	
не використовуються	0,00
використовуються частково, не систематично	0,25
використовуються частково, систематично	0,50
використовуються за всіма напрямками діяльності	0,75
створена база даних	1,00
4. Зв'язки з науково-дослідними установами і університетами:	
відсутні	0,00
освітньо-навчальні	0,25
консультаційно-договірні	0,75
договірні на розробку і передачу результатів досліджень	1,00
3. Використання результатів науково-технічного прогресу, досягнень існуючих технологій у виробничій діяльності:	
не використовуються	0,00
використовуються у одній галузі:	0,50
використовуються у декількох галузях	0,75
використовуються у всіх галузях	1,00
5. Участь у науково-технічних цільових програмах інноваційного розвитку у сфері сільського господарства:	
відсутня будь-яка інформація про існування програм	0,00
планується участь	0,50
приймається участь	1,00

Витратний метод. Інформаційні ресурси – це активи підприємства. Головною метою оцінки витрат і обліку науково-технологічних інформаційних ресурсів як інтелектуальних об'єктів та об'єктів інтелектуальної власності є найповніше визначення розміру виробничих засобів суб'єкта господарювання.

Найбільш прийнятною є методика формування паушальної (одноразової, твердо фіксованої суми) ринкової вартості інформації, коли її ціна визначається в залежності від попиту і пропозиції. Орієнтиром для визначення вартості є ціни, які склалися на ринку новацій та інновацій. Метод паушальної оплати може застосовуватись при визначенні вартості створення

(передачі) науково-технічної продукції (НТП), розробки прикладних комп'ютерних програм. Економічними та технічними складовими, що можуть впливати на їх вартість є: ціни НТП чи комп'ютерних програм, що склалися на ринку; собівартість НТП, комп'ютерних програм; витрати на впровадження, вдосконалення, копіювання НТП, комп'ютерних програм та навчання користувачів; старіння, що визначається часом від моменту створення НТП, комп'ютерних програм (передачі споживачу); кількість комплектів розробок переданих споживачу; ступінь кодового захисту від несанкціонованого використання розробок чи програми.

На підставі вищезазначених параметрів залежність вартості НТП та прикладних пакетів програм визначається за формулою: $B_{НП} = (C + W) \times K_C$, де $B_{НП}$ – вартість НТП, прикладного пакета програми; C – собівартість розробки або її ринкова ціна; W – витрати на удосконалення, копіювання, навчання користувачів; K_C – коефіцієнт, що враховує ступінь техніко-економічного старіння розробки і розраховується за формулою: $K_C = 1 - \frac{T_\phi}{T_H}$, де T_H – номінальний термін використання

розробки (виходячи з практичного досвіду $T_H = 4$ роки); T_ϕ – фактичний термін використання розробки.

Будь-яке джерело наукової та ринкової інформації визначається за такими формальними ознаками: вартість одного примірника чи вартість участі в тому чи іншому заході; обсяг примірників чи виступів; час з моменту публікації; “розсіювання» інформації в різних джерелах, або “інформаційний шум». Величина “інформаційного шуму» різних джерел наукової інформації значно відрізняється. Для джерел, які можна класифікувати за належністю до кількох галузей знань, “інформаційний шум» більший, для вузькоспеціалізованих – менший. “Інформаційний шум» характеризується коефіцієнтом (K_{III}), який визначається відношенням відповідних запитові джерел (D_{B3}) до всіх відібраних за даною темою (за певний проміжок часу) матеріалів (D_{BM}). Значення коефіцієнту $K_{III} = \frac{D_{B3}}{D_{BM}}$. Практикою

встановлено, що коефіцієнт “інформаційного шуму» лежить у межах 0,3–0,05.

Встановивши формальну залежність величин, що характеризують будь-яке джерело наукової інформації, її вартість можна визначити як прямо пропорційну залежність від ціни відповідних запитові інформаційних джерел, їх ступеня наукового старіння, та обернено пропорційну – обсягові публікацій з даної тематики. Таким чином, вартість наукової інформації (B_{HI})

обчислюється за формулою: $B_{HI} = \frac{(C \times H) \times K_C}{a \times K_{III}}$, де C – ціна примірника

відповідного запитові інформаційного джерела; H – кількість примірників відповідних запитові інформаційних джерел; K_C – коефіцієнт техніко-економічного старіння; a – коефіцієнт коригування, який пропонується визначати методом складних процентів, що дає змогу привести рівномірні величини оцінки розрахункової величини і встановити опосередковану залежність інформаційного джерела від його поширеності або відомості широкому загалу фахівців у даній галузі чи кількості відібраних джерел з даної тематики.

Коефіцієнт коригування a обчислюється за формулою:

$$a = \frac{1}{(1 + n/100)^t}, \text{ де } n - \text{поширеність чи відомість або кількість джерел з}$$

даної тематики врахованих під час пошуку; t – час з моменту публікації даної інформації або доведення її до відома необмеженого кола осіб.

Кумулятивний показник вартості науково-технічної інформації визначається за формулою: $B_{HTI} = B_{II} + B_{HPI} + B_{ДВ}$, де $B_{ДВ}$ – вартість додаткових (не врахованих) витрат.

Результативний метод. Сучасна епоха швидких змін спричиняє прискорення техніко-економічного старіння науково-технічних та ринкових інформаційних ресурсів. Тому вони не можуть довго бути поза виробничим процесом, де ці активи позбавлені своєї вартості й не приносять вигоди. Такі інформаційні ресурси можна розцінювати як пасивні, що характеризуються прихованими потенційними можливостями. Господарську корисність вони здобувають тільки у випадку залучення їх до господарського обороту підприємства.

Оскільки якісна характеристика інформаційних ресурсів з позицій їх корисності може бути тільки відносна, доцільно виділити характерні спільні ознаки активів, які підприємство має враховувати: їх вплив на вартість кінцевої продукції; строк корисного використання; ефекти використання з позицій дохідності та конкурентоспроможності; капіталізацію об'єкта з товарних позицій. Виділені ознаки мають безпосередній вплив на підвищення виробничих можливостей підприємства та ефективність виробничої діяльності. Виходячи з цього затратна оцінка інформаційних ресурсів (B_{IP}) доповнюється коефіцієнтом результативності (K_p) та коефіцієнтом інформаційного потенціалу (K_{III}), а інформаційний потенціал (III) обчислюється за формулою виду: $III = B_{IP} \times K_p \times K_{III}$.

Комплексний коефіцієнт результативності використання інформаційних ресурсів визначається як середня геометрична величина за формулою:

$K_P = \sqrt[4]{K_{PP} \cdot K_{KP} \cdot K_{KPD} \cdot K_{KC}}$, де K_{PP} – коефіцієнт рентабельності продаж; K_{KP} – коефіцієнт капіталізації прибутку від використання інформаційних ресурсів; K_{KPD} – коефіцієнт капіталізації прибутку в динаміці; K_{KC} – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства.

Коефіцієнт підвищення рентабельності продаж (K_{PP}):
 $K_{PP} = 1 + \frac{\Delta PP}{CBP}$, де ΔPP – зростання прибутку від використання інформаційних ресурсів; CBP – собівартість виробництва і реалізованої продукції підприємства.

Коефіцієнт капіталізації прибутку (K_{KP}): $K_{KP} = 1 + \frac{\Delta PP}{B_{IP}}$.

Коефіцієнт капіталізації прибутку в динаміці (K_{KPD}) за визначений термін часу (m) використання інформаційних ресурсів:

$$K_{KPD} = 1 + \frac{\sum_{i=1}^n \Delta PP_i}{\sum_{i=1}^n B_{IPi} (1+r)^m},$$

де r – ставка за депозитними вкладками майбутньої вартості грошей.

Інтегральний показник конкурентоспроможності (K_{KC}):

$K_{KC} = \frac{B_{ПТ}}{CBP}$, де $B_{ПТ}$ – виторг від реалізації продукції підприємства.

Висновки та рекомендації. Таким чином, інвестиційні та інформаційні ресурси, як об'єкти інтелектуальної власності, є важливою передумовою і засобом економічного зростання. При створенні адекватного організаційного середовища інформація сприяє інноваційному розвитку, орієнтації виробництва на потреби ринку та збуту сільськогосподарської продукції. Запропонована методика оцінки інвестиційного та інформаційного потенціалу із застосуванням коефіцієнтного, витратного та результативного методів, що справляють взаємодоповнюючий ефект і підвищують ступінь ймовірності результату, в умовах ринкових трансформаційних процесів дає можливість виявити резерви раціонального інформаційного забезпечення підприємств, визначити затрати на інформаційні ресурси та результативність їх використання, сприяє впровадженню науково-технологічних досягнень у виробничу сферу.

Список літератури: 1. Брижко В.М., Базанов Ю.К., Харченко Л.С. Ліцензування прав на інформаційні ресурси.- К.: Національне агенство з питань інформатизації при Президентові України, 1997.- 131с. 2. Бромберг Г., Хин В., Лыник Н. Рекомендации по определению стоимости объектов промышленной собственности. – М.: НПО «ПОИСК», 1993. – 21 с. 3. Дмитриев О. Методы оценки стоимости ОИС // Интеллектуальная собственность. – 1999. – № 1. – С. 15–25. 4. Карпова Н., Азгальдов Г. Оценка нематериальных активов и интеллектуальной собственности. – М.: Инст. Профес. Оценка, 1999. – 73 с. 5. Оценка интеллектуальной собственности. Бухгалтерский учет и налогообложение /Под общ. Ред. А. Святоцкого. – К.: Изд. дом “Ин-Юре», 1999. – 672 с.

Надійшла до редколегії 14.08.2012

УДК 657.6

О.В.ГАМОВА, канд. екон. наук, доц. каф. ОіА, ЗДІА, Запоріжжя
Т.В.АЛЕКСЮТИНА, ст. гр. ОіА-12м, ЗДІА, Запоріжжя

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ ПРОВЕДЕННЯ АУДИТУ РОЗРАХУНКІВ З ПОСТАЧАЛЬНИКАМИ ТА ПІДРЯДНИКАМИ

У статті проведено літературний огляд з питання аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками, узагальнені та розвинуті мета, завдання та джерела інформації аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Ключові слова: розрахунки з постачальниками та підрядниками, аудит, мета, завдання.

В статье проведен литературный обзор по вопросу аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками, обобщены и развиты цель, задания и источники информации аудита расчетов с поставщиками и подрядчиками.

Ключевые слова: расчеты с поставщиками и подрядчиками, аудит, цель, задание.

In article the literary review concerning audit of calculations with suppliers and contractors is spent, tasks and sources of the information of audit of calculations with suppliers and contractors are generalised and developed the purpose.

Keywords: calculations with suppliers and contractors, audit, purpose, task.

Вступ. У процесі господарської діяльності підприємства вступають у взаємовідносини з постачальниками та підрядниками з приводу придбання запасів, основних засобів, отримання послуг тощо. Такі операції супроводжуються відповідними розрахунками.

© О.В.Гамова, Т.В.Алексютіна, 2012

Постановка завдання. Провести теоретичне обґрунтування аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками..

Методологія. Провести огляд і узагальнення джерел інформації аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Організація та методика аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками розглянута у наукових працях багатьох вітчизняних вчених, серед яких такі, як: Н.А. Іванова, О.В. Ролінський, М.Д. Білик, М.І. Бондар, К.О. Утенкова та інші.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Постачальники (підрядники) - це підприємства, що відвантажують продукцію (виконують роботи, надають послуги) покупцям.

Щоб уникнути порушень і зловживань під час здійснення розрахункових операцій, потрібно проводити постійний контроль за їх проведенням та відображенням у бухгалтерському обліку. Стан розрахунків з постачальниками перевіряється за реєстрами аналітичного і синтетичного обліку за рахунком 63 „Розрахунки з постачальниками і підрядниками».

Перед здійсненням аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками потрібно визначити мету перевірки. Серед науковців не існує єдиного погляду щодо цього поняття. Їх думки представлені у таблиці 1.

Таким чином, аналізуючи думки науковців та нормативні джерела можна виділити два підходи до визначення мети аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками (рис. 1).

Отже, метою аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками є встановлення правильності відображення в обліку розрахунків з постачальниками та підрядниками та висловлення аудитором незалежної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації. При цьому за розрахунковими документами встановлюється час виникнення заборгованості, зміст операцій поставок, обґрунтованість застосування цін, тарифів, торговельної націнки (знижки). Одночасно за допомогою зустрічної перевірки контролюється своєчасність і повнота оприбуткування товарно-матеріальних цінностей.

Предметом аудиту операцій з постачальниками та підрядниками є господарські процеси та операції, пов'язані з розрахунками підприємства з кредиторями, а також відносини, що виникають при цьому на підприємстві та за його межами.

Таблиця 1- Визначення вчених про мету аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками

№	Автор	Мета аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками
1	Бондар М.І. [2]	Встановлення правильності ведення розрахунків з постачальниками за отримані товарно-матеріальні засоби, послуги, підтвердження законності виникнення дебіторської і кредиторської заборгованості, її достовірності і реальності погашення на підставі показників фінансової звітності відповідно до чинного законодавства.
2	Білик М.Д. [1] Іванова Н.А., Ролінський О.В. [3]	Підтвердження правильності відображення в обліку та своєчасності розрахунків підприємств з постачальниками і підрядниками.
3	МСА 200 «Мета і загальні принципи аудиту фінансової звітності» [5], Утенкова К.О. [4]	Висловлення аудитором незалежної професійної думки щодо правильності відображення у звітності підприємства інформації про розрахунків з постачальниками і підрядниками

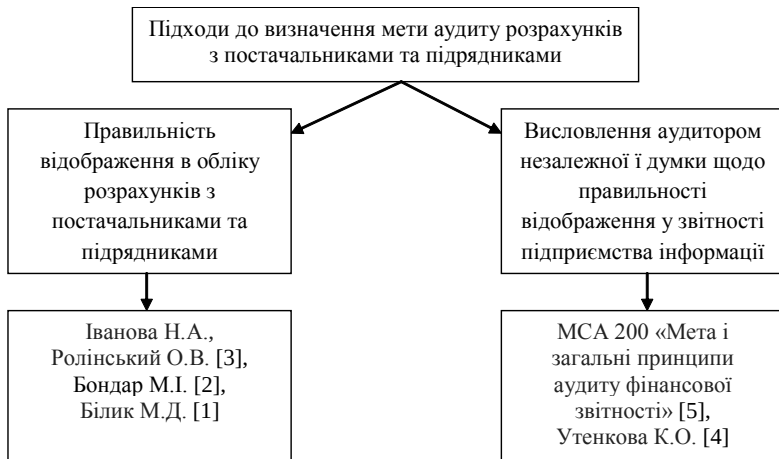


Рисунок 1 – Підходи вчених щодо визначення мети аудиту

Об'єкти розрахунків з постачальниками та підрядниками представлені на рисунку 2.

Завдання аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками наведені різними вітчизняними вченими в таблиці 2.

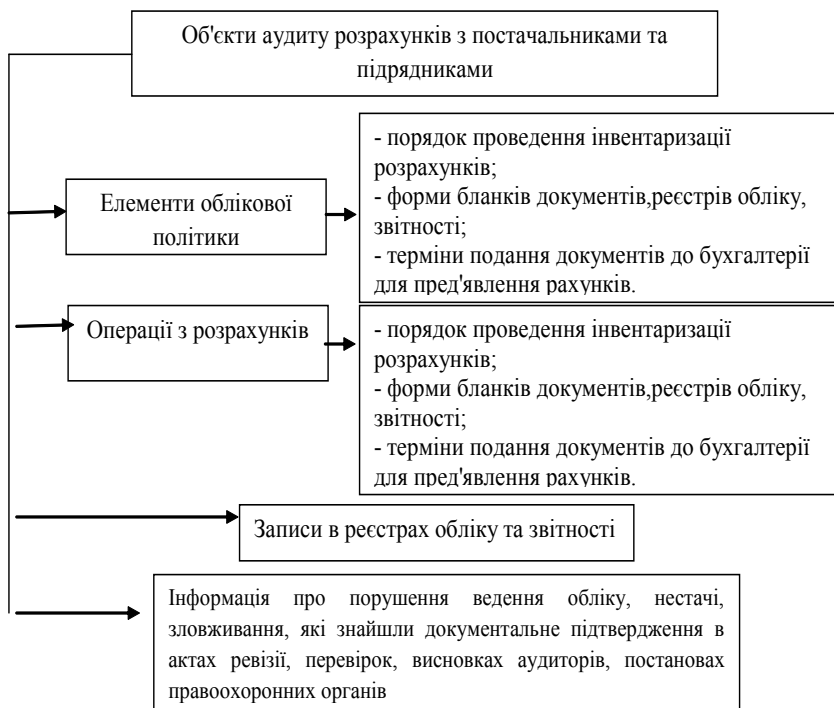


Рисунок 2 - Об'єкти аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками

На відміну від існуючих завдань аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками, які наведені різними вітчизняними вченими, пропоную додати «Встановлення простроченої кредиторської заборгованості». Її контроль забезпечить стабільність та платоспроможність підприємства. Саме тому пропоную сукупність завдань аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками в таблиці 2.

Джерела інформації для аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками на думку різних авторів наведені в таблиці 3.

Таблиця 2 - Завдання аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками

№	Завдання аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками	Бондар М.І. [2]	Білик М.Д. [1]	Утенкова К.О. [4]	Іванова Н.А., Ролінський О.В. [3]	Розробка автора
1	Встановлення наявності, правильності оформлення і дотримання умов договорів та інших документів	+	-	-	-	+
2	Встановлення наявності і правильності оформлення документів з поставки ТМЦ	+	-	+	-	-
3	Встановлення правильності здійснення вказаних операцій та відображення їх у обліку	+	-	+	-	-
4	Підтвердження повноти і своєчасності оприбуткування отриманих матеріалів чи обліку виконаних робіт	+	-	+	-	-
5	Встановлення правильності оформлення та відображення в обліку виданих авансів, пред'явлення претензій	+	-	+	-	-
6	Встановлення правильності відображення за відповідними статтями дебіторської чи кредиторської заборгованості в балансі підприємства	+	-	+	-	-
7	Встановлення причин та строків виникнення заборгованості по розрахунках, визначення реальності та шляхів її погашення	+	-	+	-	+
8	Встановлення правильності інвентаризації кредиторської заборгованості	-	+	-	-	+
9	Встановлення правильності відображення в обліку зобов'язань	-	+	-	+	+
10	Дотримання фінансово-розрахункової дисципліни та її вплив на платоспроможність підприємства	-	+	+	+	-
11	Встановлення реальності заборгованості	-	+	-	+	+
12	Встановлення основної форми розрахунків	-	+	-	+	-
13	Визначення правильності оцінки отриманих товарів при бартерних операціях	-	-	+	-	-
14	Контроль за дотриманням чинного законодавства щодо розрахунків з постачальниками і підрядниками	-	-	+	-	+
15	Законність виникнення і своєчасність погашення кредиторської заборгованості	-	-	-	+	+
16	Встановлення простроченої кредиторської заборгованості	-	-	-	-	+

Таблиця 3 - Джерела інформації для аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками

№	Джерела інформації для аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками	Іванова Н.А., Ролінський О.В. [3]	Біондар М.І. [2]	Утенкова К.О. [4]	Розробка автора
1	Вимоги нормативних документів щодо обліку розрахунків з постачальниками і підрядниками	-	+	+	-
2	Наказ про облікову політику підприємства	-	+	+	-
3	Договірна документація на постачання товарно-матеріальних цінностей, виконання робіт і послуг	-	+	+	-
4	Первинні документи щодо обліку розрахунків, а також документи, що підтверджують надходження, оприбуткування ТМЦ, одержання послуг	+	+	+	+
5	Журнал реєстрації довіреностей на отримання товарно-матеріальних цінностей	-	+	+	-
6	Акти звіряння розрахунків, акти інвентаризації розрахунків, аудиторські висновки	+	+	+	+
7	Облікові реєстри по рахунках	+	+	+	+
8	Головна книга	+	+	+	+
9	Акти та довідки попередніх ревізій, аудиторські висновки, дані внутрішнього контролю та інша документація, що узагальнює результати контролю	+	-	+	+
10	Фінансова та статистична звітність (ф. 1 "Баланс", ф.3 "Звіт про рух грошових коштів", ф. 5 "Примітки до річної фінансової звітності" тощо)	+	+	+	+
11	Відповіді на запити аудитора	+	-	+	+
12	Результати, отримані в ході аудиторської перевірки	+	-	+	-
13	Журнал реєстрації рахунків-фактур постачальників	-	+	-	-
14	Копії платіжних доручень	-	+	-	-
15	Журнал реєстрації ТТН	-	-	-	+

На відміну від існуючих джерел інформації аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками, які запропоновані різними вітчизняними вченими, пропонуємо додати «Журнал реєстрації ТТН», бо він є важливим для контролю надходження товарів та виконання послуг.

Висновки Таким чином на відміну від існуючих завдань аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками, які наведені різними вітчизняними вченими, пропонуємо додати «Встановлення простроченої кредиторської заборгованості». Її контроль забезпечить стабільність та платоспроможність підприємства. На відміну від існуючих джерел

інформації аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками, які запропоновані різними вітчизняними вченими, пропоную додати «Журнал реєстрації ТТН», бо він є важливим для контролю надходження товарів та виконання послуг.

Список літератури: 1. Білик М. Д. Управління кредиторською заборгованістю підприємств // Фінанси України. – 2010. – № 9. – С. 24-37. 2. Бондар М. І. Аудит в АПК: Навч. посібник. — К.: КНЕУ, 2003. —188 с. 3.Іванова Н.А. Організація і методика аудиту : навч. посіб. / Н.А. Іванова, О.В. Ролінський. — К. : Центр учбової літератури, 2008. — 216 с. 4.Утенкова К. О. Аудит: Навчальний посібник. — К.: Алерта, 2011. — 408 с. 5.МСА 200 «Мета і загальні принципи аудиту фінансової звітності»

Надійшла до редколегії 14.08.2012

УДК.657.432

В.О.ЧЕРЕПАНОВА, канд. екон. наук, доц. кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ», Харків
Т.В.СОЛОДОВНИКОВА, асистент кафедри організації виробництва та управління персоналом НТУ «ХПІ», Харків,
О.І.ПОДРЕЗ, студентка, НТУ «ХПІ», Харків

ДЕЯКІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ В УКРАЇНІ

Розглянуто проблему побудови ефективного економічного механізму енергозбереження відносно використання електроенергії в Україні

Ключові слова: електроенергія, енергозбереження, економічний механізм, альтернативні джерела енергії, тарифи, ціноутворення

Рассмотрена проблема построения эффективного экономического механизма энергосбережения относительно использования электроэнергии в Украине

Ключевые слова: электроэнергия, энергосбережение, экономический механизм, альтернативные источники энергии, тарифы, ценообразование

The problem of constructing an effective economic mechanism of energy relative to the use of electricity in Ukraine

Keywords: electric power, energy-savings, economic mechanism, alternative energy sources, tariffs, pricing

Вступ. Сьогодні в багатьох країнах світу найважливішою проблемою є розробка механізму державного управління, який з одного боку сприятиме розвитку ринкових відносин у галузі, а з іншого – підвищить енергоефективність її діяльності. Паливно-енергетичний комплекс України не є винятком, оскільки він знаходиться на етапі становлення ринкових

© В.О.Черепанова, Т.В.Солодовнікова, О.І.Подрез, 2012

відносин, але цей процес здійснюється повільно, з низькою результативністю, особливо це стосується електроенергетики. Більшість обленерго чекають приватизації, але ніхто не гарантує, що вона матиме значну ефективність як для країни, регіону, так і для звичайних споживачів.

У цей час доцільно зупинитися на проблемі формування ефективного економічного механізму державного управління електроенергетикою.

Постановка задачі. Державне управління розвитком ПЕК є багатогранною проблемою, вирішенню якої присвячені наукові праці багатьох вітчизняних і закордонних авторів, фахівців у галузі державного управління та енергетики, зокрема: електроенергетики, енергозбереження, стратегічного управління, політичного аналізу тощо. У процесі дослідження було узагальнено розробки вітчизняних енергетиків: П. Амброзевича, О. Вітер, В. Головка, В. Зухвалого, С. Єрмілова, О. Кільницького, В. Котка, М. Кулика, В. Лушкіна, А. Праховника, Ю. Продана [3], Б. Стогнія, А. Шидловського, Я. Шпака [7] та ін. Опрацьовано наукові доробки відомих фахівців з теорії державного управління, а саме: В. Авер'янова, О. Амосова, Г. Атаманчука, В. Бакуменка, В. Князева, Н. Нижник, Г. Одінцової, О. Суходолі [5,6], В. Цветкова, Ю. Куля, В. Яцуби та ін., а також науковців із стратегічного управління і менеджменту І. Алдохіна, І. Ансоффа, О. Виханського, О'Деннела, В. Леонт'єва, В. Маліновського, А. Петрова та ін.

Незважаючи на вагомий внесок цих авторів, в електроенергетиці залишаються проблеми, що вимагають негайного вирішення, у тому числі: в галузі державного управління з питань становлення ринкових відносин між енергогенеруючими підприємствами та обленерго, обленерго та споживачами, оскільки перехід на роздрібний ринок вимагає негайного рішення проблеми ціноутворення у галузі.

Методологія. Для розуміння проблеми визначимо понятійний апарат.

Під економічним механізмом державного управління електроенергетикою у даній статті розуміється принципи, функції, методи та інструменти вартісного впливу збоку органів законодавчої та виконавчої влади на діяльність генеруючих та електропостачальних підприємств.

На наш погляд, цей механізм повинен складатися з декілька частин як у горизонтальному, так і у вертикальному формуванні. У горизонтальному – він охоплює проблеми виробництва та постачання електроенергії від генерації до обленерго та споживачів. Тому складається з двох частин – енергозабезпечення та енергозбереження. Це пояснюється тим, що у сучасних умовах доцільно розглядати економічні умови виробництва первинної енергії та використання альтернативних, нетрадиційних видів енергії, тобто можливості економії (збереження) первинної енергії за рахунок інших джерел енергії.

У вертикальному формуванні економічний механізм державного управління забезпечує взаємовідносини між на макро-, мезо та макрорівнях, тобто на державному, регіональному рівнях та на рівні окремих підприємств.

У даній статті будуть розглянуті питання побудови економічного механізму енергозбереження в електроенергетиці.

Економічний механізм енергозбереження сприяє розв'язанню багатьох проблем, які стосуються роботи електроенергетики України. В першу чергу, він розглядає питання пов'язані з переходом України до роздрібного ринку електроенергії, який характеризується використанням двосторонніх угод між виробниками енергії та енергопостачальними підприємствами. При формуванні роздрібного ринку доцільно проводити стимулюючі заходи з енергозбереження. По-друге, економічний механізм енергозбереження охоплює вирішення проблем з побудови тарифів з урахуванням використання альтернативних і нетрадиційних видів енергії. Розглянемо ці питання докладніше.

Для ефективності використання цього механізму в країні доцільно визначити основні характерні риси функціонування роздрібного ринку в електроенергетиці, до яких віднесено:

- право вибору кінцевими споживачами будь-якої збутової компанії, у якій він буде купувати електроенергію за вільними, нерегульованим цінами;
- наявність спеціального інституту, що буде гарантувати постачальників, зобов'язаних укласти договір з будь-яким споживачем, що звернувся до нього;
- нерегульовані ціни, вільно встановлювані всіма, крім постачальника, що гарантує поставки;
- ціна постачальника не може перевищувати нерегульовані ціни оптового ринку більш ніж на величину його збутової надбавки, і вартість інших регульованих послуг, що забезпечують процес поставки - послуг з передачі в першу чергу.

До суб'єктів роздрібного ринку доцільно віднести:

- споживачів електричної енергії;
- енергозбутові організації;
- гарантуючі постачальники;
- мережеві організації та інші власники об'єктів мережевого господарства, що здійснюють послуги з передачі електричної енергії;
- виробників електричної енергії, які не відповідають правилам оптового ринку чи інші особи, які володіють правом розпорядження електричною енергією.

Результати дослідження. Виходячи із запропонованих методологічних основ визначимо основні результати, що запропоновані авторами цієї статті.

Для використання економічного механізму державного управління електроенергетикою доцільно у перші три-чотири роки функціонування моделі встановити пільговий продаж електричної енергії населенню у рамках соціальної норми. У вільній кінцевій ціні електроенергії регульованими залишаться:

- вартість послуг гарантуючого постачальника (збутова надбавка);
- вартість послуг мережевих організацій;
- тарифи на послуги з організації функціонування торгової системи оптового ринку електричної енергії (потужності);
- ціни (тарифи) на послуги по забезпеченню системної надійності.

Також регулюванню підлягатиме плата за технологічне приєднання до електричних мереж.

Окрім цього, у разі обслуговування деяких споживачів гарантуючим постачальником, Уряд повинен встановлюється для них особливий порядок оплати за електроенергію.

Кінцева ціна постачання електричної енергії споживачам буде задаватися умовами договорів енергопостачання (купівлі-продажу електроенергії) і буде враховувати коливання ціни на електроенергію на оптовому ринку.

Формування цільової моделі роздрібних ринків сприятиме підвищенню інвестиційної привабливості суб'єктів роздрібного сегменту, створенню економічних стимулів до енергозбереження.

Механізм фінансової підтримки є центральним елементом комплексної політики у сфері розвитку відновлюваної енергетики.

Традиційно застосовуваними механізмами є:

- Надання субсидій та позик;
- Встановлення довгострокових цілей і резервування бюджетних коштів для їх досягнення;
- Звільнення від податків;
- Надання "підйомних" пільгових тарифів;
- Формування системи "зелених" сертифікатів;
- Формування квотних завдань на виробництво або споживання енергії, виробленої з альтернативних джерел.

Що стосується пільгового тарифу, то він сплачується безпосередньо виробнику електроенергії з поновлюваних джерел і покриває вартість такого виробництва. Як правило, він сплачується протягом досить тривалого періоду часу, що забезпечує виробнику електроенергії гарантовані надходження. Цей механізм досить поширений в ЄС і є успішне з точки зору швидкого залучення інвестицій у відновлювану енергетику.

Пільгові надбавки подібні пільговим тарифам, але відрізняються від них в одному важливому аспекті - підтримка надається тільки для покриття фінансової різниці між вартістю генерування з поновлюваних джерел і ринковою ціною традиційних джерел енергії. Оскільки частина доходу залежить від змінної ціни енергії, цей метод забезпечує інвесторам менше визначеності, ніж пільгової тариф і тому вимагає більш високої норми прибутковості для інвесторів.

Основані на квотах «Ринкові зелені сертифікати» будують окремий ринок для поновлювальної електроенергії. Сертифікати видаються її виробникам на підставі прогнозного виробництва енергії з їх обладнання. Споживачі чи постачальники зобов'язані придбати із поновлювальних джерел енергії визначений процент від своєї зальної потреби на електроенергію. Якщо це зобов'язання не використовується, то з них збирається штраф, який розподіляється між споживачами чи виробниками на підставі спожитої кількості електроенергії.

Таким чином, складається побут на сертифіковану електроенергію, а продаж сертифікатів посилює можливості розвитку поновлювальної енергетики для інвесторів. Система квотних зобов'язань є більш притаманною для розвинутих країн світу, де існує висока конкуренція та ліквідність.

Висновки. На підставі проведеного аналізу в Україні визначено пріоритетною систему підтримки, що базується на «підйомному» пільговому тарифі, кий є ефективним, гнучким, легким у впровадженні та не потребує високих адміністративних витрат. Ці тарифи забезпечують інвесторам високу визначеність та інвестиційні прибутки на розумних рівнях.

В Україні вже запропоновані законодавчі акти щодо використання цих умов ціноутворення, але не розроблено чіткого інструменту їх функціонування. Тому, згідно з визначеною методологічною основою функціонування економічного механізму енергозбереження, у подальшому дослідженні доцільно представити інструменти державного управління щодо впровадження «підйомного» пільгового тарифу в електроенергетиці України.

Список літератури: 1. Груба Г.І., Черепанова В.О. Напрямки удосконалення стратегії розвитку електроенергетики в Україні //Актуальні проблеми державного управління: 36.наук. пр. – Одеса: ОРІДУ НАДУ, 2004. – С.271-281. 2.Марущак В. Адміністративно-правові аспекти регіонального стратегічного планування // 36.наук. пр. УАДУ при Президентові України: У 4 ч. / За заг. Ред. В.І.Лугового, В.М.Князєва. – К.: Вид-во УАДУ, 2000. – Вип. 2. – Ч.1. – С. 171-173. 3. Продан Ю. Концепція функціонування і розвитку оптового ринку електричної енергії України.// Енергетична політика України. – 2003.– № 9. – С. 64 –68. 4. Праховник А.В., Іншеков Є.М. Ефективне енерговикористання в Україні: основні проблеми та шляхи їх вирішення // 36. доп. “Управління енерговикористанням». – К.: Альянс за збереження енергії, 2001. – С. 387-398. 5. Суходоля О. Посаднання ринкового і державного регулювання енергозбереження // “Актуальні проблеми державного управління». 36. наук. пр. НАДУ – К., 2003. – № 3.– С.31-36. 6. Суходоля О. Реформування енергоефективної економіки у регіонах: інституційні основи та економічні механізми// Збірник наукових праць НАДУ: “Актуальні проблеми державного управління». – 2003. – №3. – С.225-232. 7. Шпак Я. Ф. Энергорынок Украины: проблемы и перспективы // Энергетическая политика Украины.— 2001.— № 12.— С.75-81.

Надійшла до редколегії 15.08.2012

Д.М. ІСАЄВ, здобувач, КНЕУ імені Вадима Гетьмана, Київ

ВПЛИВ ОБЛІКОВИХ ОЦІНОК ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ НА ВІДПОВІДНІСТЬ ЗАЛИШКОВОЇ ТА СПРАВЕДЛИВОЇ ВАРТОСТІ

У статті досліджено і розкрито проблеми взаємоузгодженого визначення: терміну корисного використання основного засобу, його ліквідаційної вартості та методу амортизації. Запропоновано метод окремого обліку складових вартості основного засобу.

Ключові слова: основні засоби, термін корисного використання, ліквідаційна вартість, метод амортизації, справедлива вартість.

В статье исследованы и раскрыты проблемы сбалансированности определения: срока полезного использования основного средства, его ликвидационной стоимости и метода амортизации. Предложен метод пообъектного учета составных частей стоимости основного средства.

Ключевые слова: основные средства, срок полезного использования, ликвидационная стоимость, метод амортизации, справедливая стоимость.

In the article studied and solved the problem mutually definition: the useful life of the asset and its residual value, method of depreciation. Separate accounting method parts asset value is proposed for use.

Keywords: the fixed assets, term of the useful use, liquidating value, method of depreciation, fair value.

Введення Рациональне та ефективне використання основних засобів є одним з факторів економічного успіху підприємства. Важливою складовою ціноутворення і, відповідно, конкурентоспроможності продукції кожного виробничого підприємства є гнучкість амортизаційної політики основних засобів. Сума амортизації основних засобів, яка вплине на собівартість і відповідно на ціну готової продукції, залежить від облікових оцінок: обраного методу амортизації, визначеного терміну корисного використання, розрахунку ліквідаційної вартості. Зміна облікових оцінок відбувається внаслідок коригування первісних намірів протягом тривалої експлуатації основного засобу та динамічних змін їх технічного рівня в результаті розвитку науково-технічного прогресу. В результаті дії вказаних чинників облікового процесу на практиці виникає проблема невідповідності встановлених облікових оцінок фактичному фінансово-майновому стану, зокрема суттєва невідповідність залишкової і справедливої вартості основних засобів.

Постановка завдання Сучасні методологічні засади бухгалтерського обліку не можуть врахувати всі особливості господарської діяльності різних підприємств. Саме тому міжнародні стандарти фінансової звітності (обліку) та національні положення (стандарти) бухгалтерського обліку не містять

© Д.М. Ісаєв, 2012

повного переліку облікових оцінок, а лише приклади їх використання. Вчені і практики при дослідженні проблем обліку основних засобів акцентують увагу на окремих оцінках, при цьому не розглядаючи їх сукупний вплив на суму амортизаційних відрахувань та відповідності залишкової та справедливої вартості основних засобів. Метою дослідження є формування моделі взаємоузгодження облікових оцінок основних засобів, з урахуванням характерних особливостей об'єктів обліку і варіативності методів їх розрахунку, виокремлюючи визначення термін корисного використання, ліквідаційна вартість і метод амортизації як важливі чинники впливу на залишкову вартість основних засобів.

Методологія Джонс Ернест відзначає, що для всіх основних засобів потрібно судження керівництва з трьох питань: по-перше, про термін служби основного засобу; по-друге, про його залишкову вартість (ліквідаційна вартість, прим. Д.М.), по-третє, про те, яким чином щорічно нараховувати різницю між вартістю основного засобу та його залишковою вартістю в рахунку прибутків і збитків [1, с. 65], тобто, який метод амортизації вибрати.

Г.А. Велш, Д. Г. Шорт акцентують увагу на тому, що ліквідаційна вартість об'єкта - це вартість для іншого потенційного покупця на дату, коли поточному власнику знадобиться продати його [2, с. 427]. Економічна суть ліквідаційної вартості - не завищувати вартість готової продукції на суму, яка буде повернена підприємству через реалізацію кінцевих цінностей основного засобу. Достовірне відображення ліквідаційної вартості С.Ф. Голов пов'язує з переоцінкою, оскільки у процесі переоцінки об'єкта основних засобів переоцінюють не лише його балансову, а й ліквідаційну вартість (у разі наявності) та суму накопиченої амортизації [3, с. 189].

Проте ліквідаційна вартість не пов'язана з тим фактом, чи має намір підприємство утримувати актив до кінця терміну його економічної служби. Строк корисного використання активу може бути коротшим за економічний термін служби. Б. Пірсон, М. Томас відзначають, що це особливо стосується електронного устаткування, наприклад, комп'ютер буде працювати і через 20 років, проте для розрахунку амортизації компанія може встановити лише п'ятирічний термін служби, вважаючи, що до того часу їй захочеться придбати технологічно більш досконалу машину [4, с. 75]. При цьому слід брати до уваги умови та інтенсивність експлуатації різних підприємств при використанні основних засобів з однаковими технічними характеристиками, які впливають на моральний знос. Перенесення вартості, яка амортизується, на готову продукцію здійснюється методом, який повинен відображати схему очікуваного споживання підприємством майбутніх економічних вигод.

Результати дослідження Облік основних засобів залежатиме від обраних облікових оцінок, які засновані на очікуваннях керівництва відносно внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на облікову вартість основних засобів.

Внутрішні фактори характеризують залежність облікових оцінок від очікувань, заснованих на власних намірах керівництва підприємства. Ці фактори впливу на облікові оцінки ґрунтуються на планах керівництва відносно інтенсивності експлуатації, очікуваного терміну віддачі економічних вигод від використання об'єкта. На їх підставі обирається метод амортизації і встановлюється термін корисного використання. Зовнішні фактори базуються на судженні керівництва стосовно умов, які не залежать від власного виробництва, з точки зору незалежного учасника. Ліквідаційна вартість та резерв на відновлення території після закінчення експлуатації основного засобу залежатиме від оцінок керівництва стосовно їх величини у майбутньому після закінчення строку експлуатації. Тобто ці оцінки формуються керівництвом з точки зору незалежних учасників щодо майбутньої вартості, при цьому сума резерву, на відміну від ліквідаційної вартості, дисконтується для визначення теперішньої вартості.

На практиці у більшості випадків припускають, що засоби виробництва в кінці свого терміну служби будуть не придатні для використання ... тоді кошти мають нульову залишкову вартість (ліквідаційну вартість) [5, с. 120].

Більшість об'єктів основних засобів має незначну ліквідаційну вартість, оскільки використовується практично протягом усього строку корисного використання. Очікування щодо ліквідаційної вартості всіх об'єктів основних засобів не однакові, тому фактори, які впливають на її величину, є індивідуальними і визначаються виокремлено за кожним об'єктом основних засобів. При нульовому значенні ліквідаційної вартості слід розмежовувати два випадки. Перший, коли ліквідаційна вартість не встановлюється, оскільки розрахункові значення не суттєві, як показник фінансової звітності. Другий, коли величина коштів (активів) від ліквідації ідентична величині витрат на демонтаж, але це, швидше, ідеальний випадок.

Зазвичай, основні засоби, не конкурентоспроможні аналогам, необхідно списувати з обліку. Прийняття рішення про списання або перегляд облікових оцінок залежатиме від суджень керівництва стосовно подальшої експлуатації таких засобів. За таких обставин новостворені компанії, які орієнтуються на сучасні новітні технології, мають передумови для швидкого розвитку. Переозброєння виробництва діючих підприємств тягне за собою списання старих основних засобів, що призведе до збитків у фінансовій звітності. Тому керівництво, швидше за все, загальмує введення нових технологій і, як наслідок, не переглядатиме облікових оцінок. Обґрунтування відсутності підстав для зміни облікових оцінок основних засобів може характеризувати діючу практику підприємства.

Запровадимо поняття «поле облікових оцінок основного засобу», яке визначається взаємоузгодженим рівнем ліквідаційної вартості, терміну корисного використання та обраним методом амортизації, які формують коло оцінок, складаючи певну облікову стратегію.

Значення кожної облікової оцінки встановлюється залежно від намірів щодо експлуатації основного засобу, але обране коло оцінок має бути взаємозалежним одне від одного. Інтенсивність експлуатації (далі ІНТ), яка визначається методом амортизації, обмежується запланованим терміном експлуатації (далі ТКВ), після закінчення якого ліквідаційна вартість (далі ЛВ) має відповідати фактичному стану основного засобу. Якщо усереднити результати вищенаведених облікових оцінок до трьох варіантів: мінімальний, середній та максимальний, то певні стратегії вибору оцінок можна представити на рис. 1.

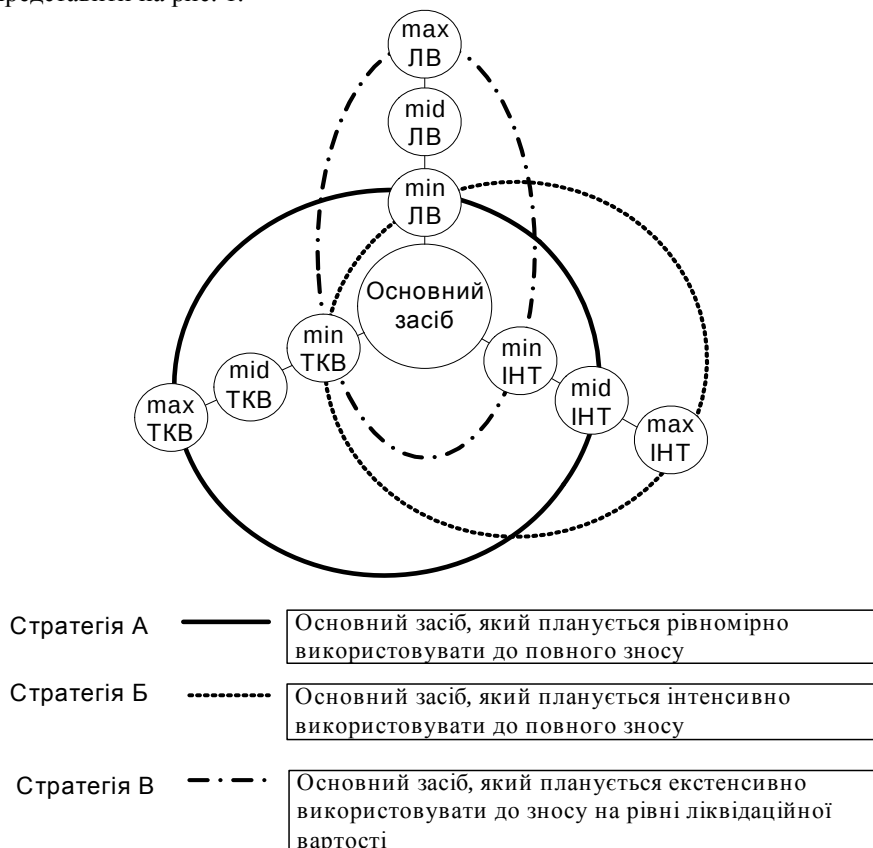


Рис. 1 - Схема узгодженості облікових оцінок основних засобів

У випадках приведення земельної ділянки до стану, придатного для подальшого використання, стратегії вибору облікових оцінок доповнюються окремою оцінкою - забезпеченням на такі роботи. Слід врахувати, що величина такого забезпечення, на відміну від ліквідаційної вартості, дисконтується. Зміна розміру забезпечення перспективно відображається у

бухгалтерському обліку. Коригування витрат на приведення земельної ділянки до придатного стану не характеризує зміну намірів використання цієї оцінки, скоріш це корекція первісно встановленої оцінки. Встановлена оцінка має бути умовно постійною величиною та не залежати від намірів переносу вигод від експлуатації основного засобу.

Найбільш поширеним варіантом вибору облікових оцінок активної частини основних засобів є стратегія А. Застосовуючи прямолінійний метод амортизації, встановлюється термін корисного використання, близький до максимального строку експлуатації, при цьому ліквідаційна вартість встановлюється на мінімальному рівні.

Багатоваріантність стратегій обліку основних засобів легко продемонструвати на прикладі автотранспорту. Якщо придбано дві машини для експлуатації в сільській та міській місцевості за неоднаковим ступенем навантаження протягом одного запланованого терміну корисного використання до часу списання, то стратегія обліку буде суттєво відрізнятися. Для міста обрані оцінки мають відповідати стратегії В, а для села, де очікується більший знос, стратегії Б.

Для витворів мистецтва більш доцільний інший підхід для визначення облікової стратегії, яка буде впливати на оцінки. Оскільки такі засоби, як правило, не втрачають своєї вартості з часом, максимальна ліквідаційна вартість (навіть на рівні первісної) буде достовірно відображати наміри підприємства, таким чином, стратегія буде лежати в полі ІНТ min-ЛВ max-ТКВ max. Виходячи з залежності ліквідаційної вартості, терміну корисного використання і методу амортизації, який відображає інтенсивність експлуатації основного засобу, побудуємо матрицю розподілу усереднених варіантів умовно мінімальних, середніх та максимальних показників, яка наведена в таблиці 1.

Перевірка на відповідність обраних облікових стратегій фактичним оцінкам має відображати імовірні зміни, які необхідно врахувати у бухгалтерському обліку. Для різнопланового обладнання варіанти усереднення можуть бути більш детальними, але засоби в однакових умовах експлуатації мають групуватися у певне поле облікових оцінок.

Обліковою політикою підприємства розкриваються заплановані наміри щодо експлуатації основних засобів. Таким чином, користувач формує уявлення щодо оцінки показників фінансової звітності.

Теоретично ліквідаційна вартість обмежена діапазоном від нуля до рівня первісної вартості. Ліквідаційну вартість можна представити як суму зворотних матеріалів та умовної цінності, вартість, яку готова заплатити незалежна особа в кінці експлуатації після вирахування витрат на реалізацію. Таким чином, якщо після експлуатації основного засобу не передбачається повторного використання, умовна вартість дорівнює нулю, а ліквідаційна буде складатися з вартості відходів за мінусом витрат на реалізацію.

Таблиця 1 - Матриця залежності усереднених показників: терміну корисного використання, ліквідаційної вартості та інтенсивності експлуатації основного засобу

Варіант Випадок	Варіант 1			Варіант 2			Варіант 3		
Випадок 1	ЛВ min	ТКВ min	ІНТ min	ЛВ mid	ТКВ min	ІНТ min	ЛВ max	ТКВ min	ІНТ min
Випадок 2	ЛВ min	ТКВ min	ІНТ mid	ЛВ mid	ТКВ min	ІНТ mid	ЛВ max	ТКВ min	ІНТ mid
Випадок 3	ЛВ min	ТКВ min	ІНТ max	ЛВ mid	ТКВ min	ІНТ max	ЛВ max	ТКВ min	ІНТ max
Випадок 4	ЛВ min	ТКВ mid	ІНТ min	ЛВ mid	ТКВ mid	ІНТ min	ЛВ max	ТКВ mid	ІНТ min
Випадок 5	ЛВ min	ТКВ mid	ІНТ mid	ЛВ mid	ТКВ mid	ІНТ mid	ЛВ max	ТКВ mid	ІНТ mid
Випадок 6	ЛВ min	ТКВ mid	ІНТ max	ЛВ mid	ТКВ mid	ІНТ max	ЛВ max	ТКВ mid	ІНТ max
Випадок 7	ЛВ min	ТКВ max	ІНТ min	ЛВ mid	ТКВ max	ІНТ min	ЛВ max	ТКВ max	ІНТ min
Випадок 8	ЛВ min	ТКВ max	ІНТ mid	ЛВ mid	ТКВ max	ІНТ mid	ЛВ max	ТКВ max	ІНТ mid
Випадок 9	ЛВ min	ТКВ max	ІНТ max	ЛВ mid	ТКВ max	ІНТ max	ЛВ max	ТКВ max	ІНТ max

Термін корисного використання встановлюється виходячи з запланованої схеми перенесення вигод від використання об'єкта на результати праці. Таким чином, один і той самий об'єкт основних засобів у різних експлуатуючих організацій може мати умовно мінімальний, середній і максимальний термін корисного використання. При відмінних термінах повинні бути і різні ліквідаційні вартості, якщо це тільки не унікальне обладнання (з нульовою умовною вартістю наступного покупця), яке не користується попитом, а відтак його ліквідаційна вартість дорівнює вартості вторинних матеріалів.

Неузгодженість терміну корисного використання, ліквідаційної вартості та методу амортизації проявляється при порівнянні залишкової вартості із справедливою. Найменші відхилення залишкової вартості від справедливої мають основні засоби останніх років введення в експлуатацію, що логічно підтверджує умовну рівність історичної та справедливої вартості на перших роках експлуатації основного засобу. Це рівняння складається при збалансованості облікових оцінок, які точно передають втрату вартості основного засобу та відсутність факторів, які впливають на зміну справедливої вартості.

Для відповідності залишкової та справедливої вартості у випадках формування резерву на відтворення території після експлуатації основного

засобу облікові суми необхідно відкоригувати на дисконтовану величину такого резерву. Зміна протягом часу величини очікуваних витрат та ставки дисконтування переглядатиметься перспективно як облікові оцінки. Тому при переоцінках основних засобів такі суми треба додавати до справедливої вартості.

Залишкова вартість основного засобу у момент часу N відображає вплив прийнятих раніше облікових оцінок і складається з окремих облікових величин. При автоматизації облікових робіт з нарахування амортизації доцільно організувати аналітичний облік за окремими складовими залишкової вартості. Приклад побудови аналітичних рахунків з обліку основного засобу при амортизації прямолінійним методом наведено у таблиці 2.

Таблиця 2 - Розрахунок пооб'єктного обліку складових вартості умовного основного засобу, грн.

Період	ТКВ	Первісна вартість		Накопичений знос	Залишкова вартість	Знос за наступний місяць
Найменування показника		Амортизаційна	Ліквідаційна			
31/12/2010						
Резерв на відтворення території	60	497		0	497	8
Загальна фактична вартість	60	8900	100	0	8900	148
Разом		9397	100	0	9497	156
...	...	...	...	...	...	...
29/02/2012						
Резерв на відтворення території	46	497		116	381	8
Загальна фактична вартість	46	8883	117	2077	6806	148
Дооцінка	46	1555		359	1196	26
Разом		10935		2552	8500	182
...	...	...	...	...	...	...
31/05/2012						
Резерв на відтворення території	43	497		141	356	8
Загальна фактична вартість	43	8883	117	2522	6361	148
Дооцінка	43	1555		437	1118	26
Модернізація	43	850	50	38	812	19
Планові обстеження	23	800	0	33	767	33
Разом		12585	167	3171	9581	234

Примітки:

1. 8900 грн. – загальна фактична вартість – вартість придбання з урахуванням витрат на введення в експлуатацію основного засобу без ліквідаційної вартості;
2. 60 міс. – термін корисного використання;

3. 100 грн. – ліквідаційна вартість за первісними витратами;
4. 117 грн. – переглянута ліквідаційна вартість після дооцінки;
5. 497 – резерв на відтворення території після дисконтування очікуваних витрат у розмірі 1000 грн. протягом терміну експлуатації під 15% - річну ставку дисконту;
6. 850 грн. – сума модернізації основного засобу із збільшенням економічних вигод без ліквідаційної вартості;
7. 50 грн. – ліквідаційна вартість на витрати з модернізації;
8. 800 грн. – регулярні дворічні планові обстеження;
9. 1555 грн. – дооцінка до справедливої вартості.

Запропонована схема формування проводок розкриває складові первісної, залишкової вартості та накопиченого зносу основного засобу. Складові вартості додатково розширюються при виділенні окремих компонентів з вартості основного засобу, капіталізації фінансових відсотків при створенні кваліфікаційних активів. Знизивши трудомісткість наведених операцій, бухгалтер отримає наочне аналітичне відображення вартості основного засобу. Крім виокремлення компонентів основного засобу з різними термінами корисного використання, яке передбачено національними і міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, при вводі в експлуатацію доцільно виділяти в окремі складові загальної вартості: резерв на відтворення території, вартість модернізацій, реконструкцій та регулярних планових обстежень без ліквідаційної вартості, дооцінку в результаті переоцінки основного засобу. Облік окремих складових вартості основного засобу дозволяє точно визначити на будь-яку дату величину частин, які були створені в результаті модернізацій, реконструкцій та інших робіт, які призводять до збільшення майбутніх економічних вигод при експлуатації загального об'єкта. Такий підхід дає можливість списувати їх вартість без додаткових розрахунків, окремо їх оцінювати для визначення справедливої вартості при переоцінках. Виділення в окрему складову з облікової суми резерву на відтворення території та ліквідаційної вартості дозволяє контролювати історію змін цих облікових оцінок та служити базою при їх переглядах у результаті очікуваних змін. Окремий облік дооцінки основного засобу при нарахуванні амортизації спрощує облік додаткового капіталу при формуванні бухгалтерської проводки дебет рахунку 42 «Додатковий капітал», кредит рахунку 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» на суму амортизації дооцінки. При достроковому вибутті основного засобу, виділенні додаткових компонентів для окремого обліку або при частковому списанні, у тому числі у випадках коли вартість реконструкції подвоює вартість існуючої частини об'єкта, облік переоціненої вартості відображається як вибуття або розподіл частки залишкової вартості, яка складається з величини дооцінки. Пооб'єктний облік дооцінки як складової залишкової вартості не ускладнює застосування правила наступної дооцінки (уцінки) та відображає різницю між податковою і бухгалтерською вартістю основних засобів при визначенні відстрочених

податкових активів та зобов'язань відповідно до П(с)БУ 17 «Податок на прибуток».

Залишкова вартість основного засобу є багатоскладовою обліковою сумою, яка коригується при зміні попередніх оцінок, переоцінках, розподілах об'єкта обліку і т. п. При зміні облікових оцінок, які покладено у розрахунок резерву на відтворення території (величина грошового потоку та ставка дисконтування), залишкова вартість коригується на відповідну суму.

П(с)БО 7 не розкриває випадків коригування залишкової вартості при розрахунку індексу переоцінки. Для визначення достовірних наслідків переоцінки залишкову вартість доцільно зменшити на залишковий резерв з відтворення території та на залишкову суму відсотків за кредитом при створенні кваліфікаційного активу.

Окремий облік складових вартостей основного засобу спрощує процедуру включення до нерозподіленого прибутку (за вибором підприємства щомісяця, щокварталу, щороку) суми додаткового капіталу пропорційно нарахованій амортизації. Порядок відображення наступних переоцінок залежить від порівняння загальних дооцінок та уцінок основного засобу. Якщо обліковою політикою передбачено збільшення нерозподіленого прибутку за рахунок амортизації дооцінки, то для достовірного відображення наступних переоцінок необхідно сторнувати такий запис. Сторно за дебетом рахунка 44 «Нерозподілений прибуток (непокритий збиток)» та кредитом субрахунка 423 «Дооцінка активів» рахунка для порівняння загальних дооцінок та уцінок не передбачено Інструкцією № 291 [6]. Разом з тим, відсутність такої проводки не дає можливості відобразити наступні переоцінки відповідно до вимог П(с)БО 7 [7]. Наявність «первісної» суми дооцінки за дебетом рахунку 10 «Основні засоби» дозволяє відобразити наступну переоцінку при дооцінках за рахунок збільшення додаткового капіталу, а при уцінках в межах «первісної» дооцінки за рахунок додаткового капіталу у разі їх (уцінок) перевищення за рахунок витрат без додаткових розрахунків. Пооб'єктний облік переоціненої вартості доцільно використовувати при розподілах вартості основного засобу внаслідок його розділення, виділення компонентів при крадіжках, списання у результаті ремонтів.

Коригування нерозподіленого прибутку при наступних уцінках основного засобу без сторно суми нарахованій амортизації на дооцінену вартість зазначено у листі Міністерства фінансів України № 31-04200-20-10/6319 від 12.04.2005 р. [8]. Таким чином, амортизація дооціненої вартості відображається у звіті про фінансові результати, а сукупний прибуток (збиток) не коригується на зазначену суму, що призводить до змін майнового стану підприємства.

Висновок Формування реальних ринкових вартостей підвищує достовірність фінансової звітності, але якщо в результаті встановленої процедури відбувається розрахунок, який завуалює помилки, то досягається

зворотний ефект. З метою складання достовірної фінансової звітності підприємство повинно проаналізувати фактори, які призвели до змін у вартостях основних засобів після переоцінки, обґрунтувати та донести до користувачів фінансової звітності обставини та причини, які призвели до невідповідності вартості основних засобів у порівнянні з початком року.

Список літератури: 1. Джонс Эрнест. Деловые финансы: Пер. с англ. — М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 1998. — 416 с: ил. (Серия «Мастерство»). 2. Велли Глен А., Шорт Деніел Г. Основы финансового обліку / Пер. з англ. О. Мінін, О. Ткач. — К.: Основы, 1999. — 943с. 3. Голов С.Ф., Костюченко В.М. Бухгалтерський облік та фінансова звітність за міжнародними стандартами. Практичний посібник.-К.: Лібра, 2004.-880с. 4. Пирсон Б., Томас Н. Магистр делового администрирования. Краткий курс: Пер. с англ. — М.: Альпина Паблишер, 2002. — 306 с. 5. Международный бухгалтерский учет. гаар и іас. Справочник бухгалтера от А до Я / Сост. Матвеева В.М. — М.: Издательство «Дело и Сервис», 1998 г. - 192 с. 6. Наказ/Інструкція, Мінфін, від 30.11.1999, № 291 "Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій. 7. Наказ/Положення, Мінфін, від 27.04.2000, № 92 "Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 "Основні засоби"" 8. Лист, Мінфін, від 12.04.2005, № 31-04200-20-10/6319 «Щодо бухгалтерського обліку основних засобів».

Надійшла до редколегії 15.08.2012

УДК 339.9

Я.А.МАКСИМЕНКО, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харьков
Н.О.СОРОКИНА, студентка, НТУ «ХПІ», Харьков

ГЛОБАЛИЗАЦИЯ КАК ОБЩЕМИРОВОЙ ПРОЦЕСС И МЕСТО В НЕМ УКРАИНЫ

Определены сущность и причины глобализации. Раскрыты положительные и отрицательные эффекты глобализации в Украине. Предложены рекомендации, направленные на повышение эффективности глобализационных процессов в Украине.

Ключевые слова: глобализация, эффекты глобализации, мировое хозяйство, международная торговля, международные инвестиции, «утечка мозгов».

Визначено сутність та причини глобалізації. Розкрито позитивні та негативні ефекти глобалізації в Україні. Запропоновані рекомендації щодо підвищення ефективності глобалізаційних процесів в Україні.

Ключові слова: глобалізація, ефекти глобалізації, світове господарство, міжнародна торгівля, міжнародні інвестиції, "витік мізків".

The essence and causes of the globalization are determined. The positive and negative effects of the globalization in Ukraine are discovered. The recommendations to improve the efficiency of the globalization process in Ukraine are offered.

Keywords: globalization, effects of globalization, world economy, international trade, international investments, "drain-away".

© Я.А.Максименко, Н.О.Сорокина, 2012

Введение. Одной из основных тенденций развития современного мирового хозяйства является глобализация. Глобализация – процесс противоречивый и неоднозначный. Многие ученые-экономисты, аналитики, политики и социологи изучают этот процесс. Существует множество научных исследований, посвященных глобализации. Одни ученые видят в глобализации всемирное благо и путь к совершенству мира, другие, наоборот, заявляют, что глобализация – обратная дорога к колонизации стран. На стадии постиндустриального развития процесс глобализации стал необратим, затронув при этом экономические, социальные, политические связи между различными народами и культурами.

Постановка задачи. Цель данной статьи – выявление сущности и причин глобализации, ее положительных и отрицательных последствий для Украины, разработка рекомендаций, направленных на повышение эффективности процесса глобализации в Украине.

Результаты исследования. Многие ученые занимались изучением процесса глобализации, среди них: У.Бек, Дж.Сорос, В. Мур, Л. Склэйр, Р. Робертсон и др. Все они по-разному определяют глобализацию, ее причины и последствия, акцентируя внимание на определенных ее аспектах. Так, Дж.Сорос даёт следующее определение: «глобализация – это процесс движения стоимости в международном пространстве, возникновение международных рынков. В этом движении наибольшей активностью обладают наиболее динамичные субстанции такие, как финансы, капитал, информация» [11, с.682]. Ульрих Бек, в свою очередь, отмечает: «Она означает познаваемое на опыте уничтожение границ повседневной деятельности в разных сферах..., нечто такое, что с неодолимой силой меняет нашу повседневную жизнь и принуждает всех приспосабливаться и отвечать на эти изменения» [2, с.32]. Р. Робертсон предложил следующую трактовку глобализации: «Глобализация – это исторический процесс усиления контактов между различными частями мира, который все более приводит к единообразию в жизни народов планеты» [13, с.16].

Процесс глобализации хоть и противоречив, но несёт во многом благо и прогресс. Отправной точкой глобализации стала социально-экономическая ситуация в развитых странах. Достигнув высшей точки производительности и прибыльности в рамках национального рынка, страны начали все больше продукции и услуг выдвигать на мировой рынок. После распада СССР процесс глобализации стал ускоряться [10, стр.16].

Одной из причин его ускорения является научно-технический прогресс. Новые разработки и современные коммуникации служат средством связи между различными странами и народами мира. Так передается опыт специалистов, информация, страны заключают сделки и их отношения становятся более тесными и приносят больше выгоды. Роль НТП как движущей силы глобализации трудно переоценить.

Также следует отметить, что среди причин ускорения глобализации выделяется стремление США контролировать мировое хозяйство. До распада СССР у них был достойный противник в борьбе за главенство в мире. При Советском Союзе страны, которые в него входили, в том числе и Украина, были самодостаточны, они не нуждались ни в ресурсах США, ни в технологиях, ни в квалифицированных специалистах. Каждая страна-участница Союза специализировалась на выпуске определенных товаров, которыми обеспечивала остальные страны. Все природные ресурсы также распределялись по территории СССР. Но после того, как Союз распался США почувствовали своё превосходство, теперь в них нуждались многие государства. Преследуя собственные интересы, США взяли на себя полномочия мироустройства посредством глобализации. На практике началось строительство Глобальной империи США на территории всего мира [8, стр.7].

Говоря о глобализации, нельзя не отметить транснациональные корпорации. Именно ТНК являются ведущим источником улучшения экономик большинства стран. Полностью освоив внутренний рынок в своих странах, ТНК начали захватывать мировой, со временем полностью его поглотив. С помощью слияния, поглощения и создания дочерних компаний ТНК добились значительного влияния на политику, социальную ситуацию и жизнь людей практически всех стран мира. [8, стр.8].

На данный момент экспансия ТНК растет. ТНК проявляют себя в научно-технической, инновационной, экономической и политической сферах деятельности человечества. Нужно учитывать, что капиталы ТНК исчисляются не миллионами, а триллионами, а месячные доходы некоторых ТНК превышают годовые доходы большинства государств, и Украина не исключение. Зачастую, заполнив своей продукцией какую-то отрасль, ТНК на этом не останавливаются. Наиболее мощные ТНК захватили до сотни отраслей. Чтобы их продукция и услуги были востребованы и приносили максимальную прибыль, они постоянно модернизируют производство, обновляют технологии и, естественно, внедряют инновации. Затрачивают миллионы, чтобы найти дополнительные преимущества перед конкурентами и переманить больше потребителей. В такой конкурентной борьбе выиграть государственному предприятию даже с достаточно качественной продукцией будет сложно.

Процесс глобализации стал очень актуальным для Украины после провозглашения независимости. Глобализация сопряжена с либерализацией, которая дала новые возможности и перспективы. Украине открылись культурные достоинства многих стран, а мировое сообщество более широко узнало об украинских национальных традициях. Население получило доступ к технологиям и информации, которые стали неотъемлемой частью каждого человека [1, стр.16]. Процесс глобализации открыл новые возможности

человеческого организма и уровни мышления, повысил творческую инициативу у работников.

Украинское государство активно участвует в глобализации, об этом свидетельствуют многие факты, первым из которых, является динамика объёмов экспорта и импорта, представленная на диаграмме 1. Развитию торговых отношений способствовало вступление Украины в ВТО. Несмотря на то, что большинство украинской продукции достаточно низкого качества, она остаётся востребованной на мировом рынке.

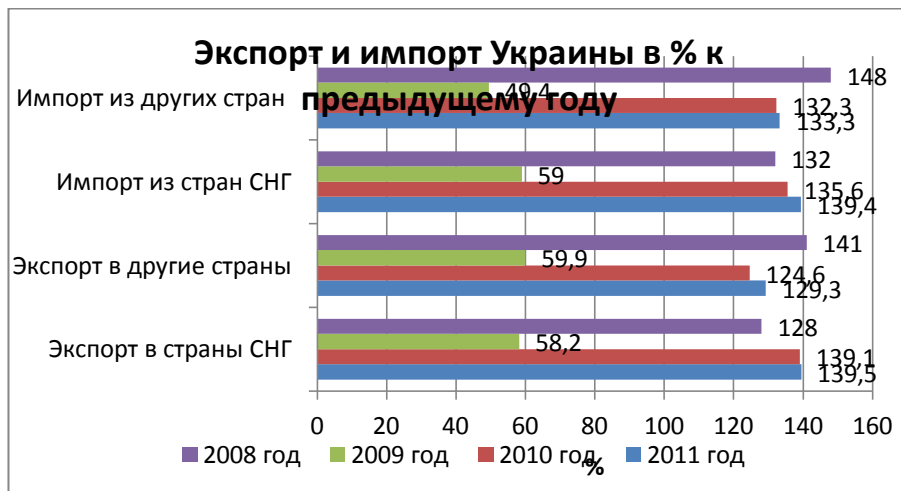


Диаграмма 1

Ещё одним фактом, подтверждающим участие Украины в процессе глобализации, является количество международных инвестиций в основной капитал, представленные на диаграмме 2, которые в 2011 году составили 209,6 млрд.грн.[7]. Это лишний раз показывает доверительное отношение к Украине иностранных инвесторов, и сколь важным звеном она стала в цепи глобализационного процесса.

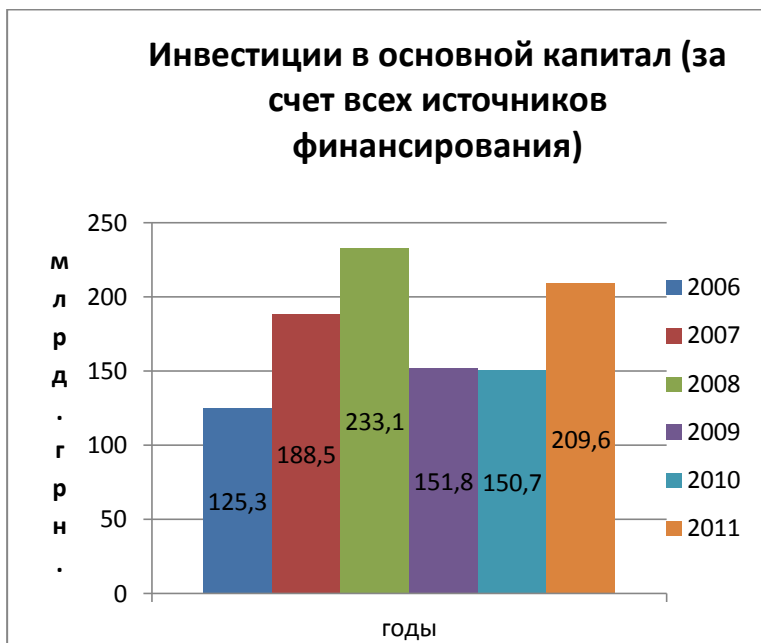


Диаграмма 2

Процесс глобализации достаточно весомо отразился на Украине, поскольку она имеет высокую потребность в инновациях и технологиях. Украинские предприятия, обновляемые последний раз в XX веке, получили доступ к последним мировым разработкам и ноу-хау. В свою очередь мировой рынок начал получать более конкурентоспособную украинскую продукцию.

В рамках глобализации всё же ощущается негативное воздействие на украинское государство. Международные отношения стали тесными и зависимыми, поэтому Украина сполна почувствовала на себе последствия кризиса 2009 года. Как видно из диаграммы 1 и диаграммы 2, именно из-за мирового кризиса в 2009 году резко упали объёмы экспорта и импорта, уменьшились мировые инвестиции и финансовые вложения. Как и другие страны, Украина понесла огромный ущерб, но главным стало то, что снизились шансы скорой реабилитации экономики страны. Долгих три года потребовалось Украине, чтобы достичь относительной экономической стабильности, но в 2011 году она так и не смогла достичь уровня экономических показателей докризисного 2008 года.

Негативные последствия глобализации для Украины проявляются в процессе, называемом «утечка мозгов» [6, стр.60]. Украинские ученые и перспективные специалисты покидают страну, надеясь на признание в более

развитых странах и приносят огромные доходы иностранным производителям - конкурентам украинской продукции. В это же время национальные компании чувствуют острую потребность в инновациях и высоких технологиях, но не имеют возможности их применять. Утечка украинских ученых значительно ухудшает уровень образованности в стране и снижает шансы украинским молодым дарованиям в будущем получить должное образование и навыки.

Каждый год десятки тысяч человек иммигрируют на Украину и эмигрируют из неё. Как показано на диаграмме 3 с 2003 года количество эмигрирующего населения уменьшается, но все же этот показатель остаётся огромным, учитывая то, что выезжают многие квалифицированные специалисты и научные деятели [9].

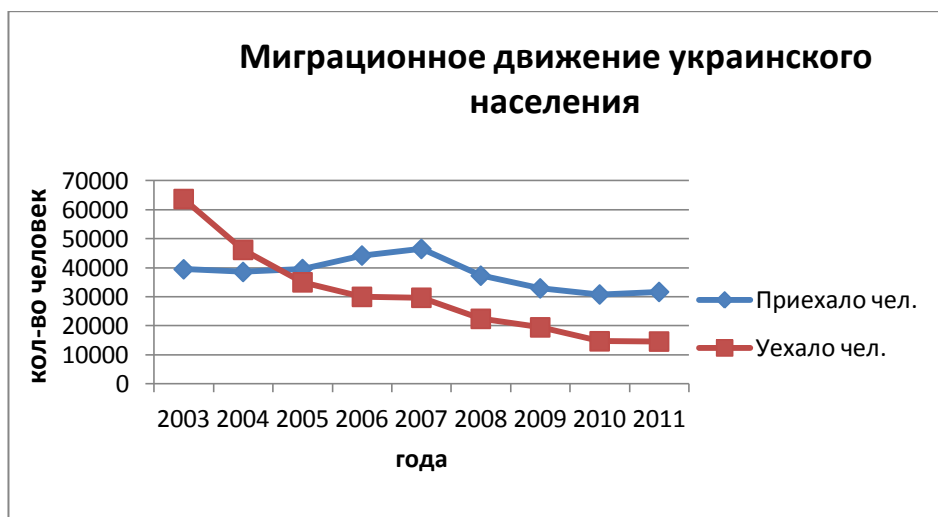


Диаграмма 3

В 2009 году из 19470 человек эмигрантов 14% составили люди с полным законченным высшим образованием, что показано на диаграмме 4 [3]. Отток высокоинтеллектуальных кадров уменьшает шансы скорейшего выздоровления украинской экономики, так как не разрабатываются новинки, нет преимуществ перед другими странами.

Уровень образования украинских трудовых эмигрантов в 2009 году

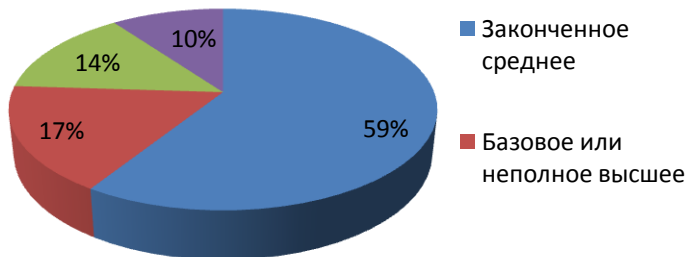


Диаграмма 4

Нельзя не отметить проблему ценностей, которая обострилась с участием Украины в процессе глобализации [4, стр.63]. Традиции, история, стиль поведения и народная мораль стали второстепенными в жизни украинцев. Объединившись, страны начали копировать ценности друг друга и забывать свои национальные. Это значительно ослабляет Украину, показывает отсутствие общих ориентиров у народа, делает страну все ближе к духовной деградации.

Вывод. Для улучшения характера глобализационных отношений для Украины необходимо повысить уровень специализации и для начала оказывать большее внимание ведущим украинским отраслям, ориентируясь на производство высокотехнологической продукции. Государство должно поддерживать отечественного производителя, повышать государственные заказы и способствовать выходу национального продукта на мировой рынок. Нужно ориентироваться на производство, в которое будет привлекаться капитал. Таким образом это решит ещё одну проблему – отток рабочей силы.

Украина, имея огромный природный, сырьевой и трудовой потенциал, может, обращаясь к опыту многих стран, предложить ТНК партнерство. В рамках глобализации, ТНК получит выгоду в виде местного сырья и снижения налогов, а Украина в виде передачи опыта и технологий. Можно также всячески содействовать расширению украинских компаний до размеров ТНК это будет содействовать интеграции Украины в мировую экономику, и способствовать её участию в глобализации.

Необходимо также учитывать прямое отношение политической ситуации в стране к уровню доверия инвесторов. Нестабильность и

непостоянство в Украине отпугивает многих инвесторов. Достовернее инвестировать проект в стране с меньшим ресурсным потенциалом, но более стабильной законодательной базой, чем, наоборот, подвергать себя возможности не получить прибыль от инвестированного капитала. Именно это является причиной неравномерности распространения финансовых потоков в мире. Развитые страны продолжают накапливать капиталы и отдаляться от других стран. Вследствие процесса глобализации разрыв между бедными и богатыми государствами неуклонно растет.

Таким образом, глобализация как объективный общемировой процесс оказывает противоречивое воздействие на экономику Украины. С одной стороны, способствует более эффективному использованию ресурсов, привлечению новых технологий, увеличению объемов производства, созданию дополнительных рабочих мест. С другой стороны, Украина стала более уязвима к мировым финансовым кризисам, процесс глобализации сопровождается оттоком высококвалифицированных кадров, утрачиваются национальные духовные ценности.

Для усиления позитивных эффектов глобализации и нейтрализации негативных необходимо использовать комплекс мероприятий, среди которых: развитие знание ориентированных производств, создание условий для реализации творческого потенциала работников, создание и внедрение новых технологий, улучшение инвестиционного климата, и, соответственно, повышение конкурентоспособности национального производства. Использование данных мероприятий будет способствовать более эффективному участию Украины в глобализации и развитию национальной экономики.

Список литературы: 1. *Афанасьев М., Мясникова Л.* Время глобализации / М. Афанасьев, Л. Мясникова // Мировая экономика и международные отношения. – М.: Типография «Наука»; макет МАИК «Наука/Интерпериодика», 2005. – Вып.10. – С.11-19. 2. *Бек У.* Что такое глобализация? Ошибки глобализма - ответы на глобализацию / Пер. с нем. А. Григорьева, В. Седельника; Общ. ред. и послесл. А. Филиппова - М.: Прогресс-Традиция, 2001. – С. 31-34. 3. Внешняя эмиграция трудового населения Украины по годам [Электронный ресурс] / Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/> 4. *Головатый Н.* Глобализация как средство уничтожения национальных государств/ Н. Головатый // Персонал. – К.: «Межрегиональная Академия управления персоналом», 2004. – Вып.11. – С.58-63. 5. *Гришинева Ю.Д.* Глобализация как основная тенденция развития мировой экономики. Стратегии включения стран в систему мирохозяйственных связей в условиях глобализации [Электронный ресурс] / Гришинева Ю.Д. // Современные научные исследования и инновации. – Июль, 2011. – Режим доступа: <http://web.snauka.ru/issues/2011/07/1252> 6. *Зувев А., Мясников Л.* Глобализация: аспекты, о которых мало говорить / А. Зувев, Л. Мясников // Мировая экономика и международные отношения. – М.: Типография «Наука»; макет МАИК «Наука/Интерпериодика», 2004. – Вып.8. – С.54-60. 7. Инвестиции в основной капитал (за счет всех источников финансирования) в Украине по годам [Электронный ресурс] / Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/> 8. *Медведев В.* Глобализация экономики: тенденции и противоречия / В. Медведев // Мировая экономика и международные отношения. – М.: Типография «Наука»; макет МАИК «Наука/Интерпериодика», 2004. – Вып.2. – С.3-10. 9. Миграционное движение в Украине по годам [Электронный ресурс] / Официальный сайт Государственного комитета статистики Украины. – Режим доступа: <http://ukrstat.gov.ua/> 10. *Соколов*

К. Противоречия глобализации (факты, анализ, гипотезы) / К. Соколов // Персонал. – К.: «Межрегиональная Академия управления персоналом», 2004. – Вып.3. – С.15-27. **11.** Сорос Дж. О глобализации / Пер. С. англ. А. Башкиров - М.: Эксмо, 2004. – С. 682. **12.** Экспорт и импорт Украины по годам [Электронный ресурс] / Официальный сайт Статистического комитета СНГ. – Режим доступа: <http://www.cisstat.com/> **13.** Robertson R. Mapping the Global Condition: Globalization as the Central Concept // Global Culture. Ed. by M. Featherstone. London, 1990. – С. 15-31.

Надійшла до редколегії 21.08.2012

УДК 330.142.2

О.Б. НИКИТЮК, к.т.н., Украинская инженерно-педагогическая академия, Харьков

ЭМПИРИЧЕСКОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНОЙ СТОИМОСТИ КРУПНЫХ УКРАИНСКИХ КОМПАНИЙ И ФАКТОРОВ ЕЕ РОСТА

Представлены стратегические модели исследования в основу которых заложены методики оценки стоимости нематериальных активов, разработанные консалтинговыми агентствами, специализирующимися на оценке интеллектуального капитала компаний-клиентов.

Ключевые слова: управление стоимостью компании, интеллектуальный капитал, стейкхолдеры, устойчивые конкурентные преимущества, ценностное предложение, интеллектуальная стоимость, добавленная стоимость компании, стратегические модели изменений, качество роста, долгосрочное стратегическое развитие.

Представлені стратегічні моделі дослідження в основу яких закладені методики оцінки вартості нематеріальних активів, розроблені консалтинговими агентствами, що спеціалізуються на оцінці інтелектуального капіталу компаній-клієнтів.

Ключові слова: управління вартістю компанії, інтелектуальний капітал, стейкхолдери, стійкі конкурентні переваги, ціннісна пропозиція, інтелектуальна вартість, додана вартість компанії, стратегічні моделі змін, якість зростання, довгостроковий стратегічний розвиток.

Presents strategic research model in which basis the methodology for assessing the value of intangible assets developed by consultancies, specializing in the evaluation of intellectual capital of client companies.

Keywords: management, intellectual capital, стейкхолдери, steady competitive edges, valued suggestion, intellectual cost, valueadded of company, strategic models of changes, quality of height, long-term strategic development, the cost of company.

Введение. В последнее время на украинском рынке получила широкое распространение концепция управления стоимостью компании (УСК). В ее основе лежит принцип создания и управления стоимостью компании в интересах ее акционеров. Управление стоимостью обеспечивается за счет поэтапного решения конфликта интересов в так называемой проблеме

© О.Б. Никитюк, 2012

«принципал-агент», где принципалом выступает собственник компании, а агентом – топ-менеджмент. Стоит отметить, что включение групп внутренних и внешних стейкхолдеров значительно усложняет анализ процесса УСК, и, тем не менее, именно такой анализ соответствует современным стратегическим тенденциям. Стратегические модели изменений крупнейших компаний становятся при этом контекстными, т.е. зависимыми от состояния многочисленных ключевых компонент. Стоимость как итоговый результат реализации постоянных стратегических изменений компании преобразовывается в интеллектуальный параметр, определяемый многоуровневой комбинацией взаимодействия всех внутренних и внешних стейкхолдеров.

Постановка задачи. В статье ставятся и решаются следующие задачи:

- предпринять попытку рассмотреть базовые элементы концепции управления интеллектуальной стоимостью (УИС);
- провести исследование интеллектуальной стоимости (ИС) крупных украинских компаний на долгосрочном временном горизонте;
- описать результаты оценки степени влияния различных факторов в процессе создания ИС.

Методология. Научными методами, использованными при написании статьи, следует считать сбор, комплексный анализ при оценке интеллектуального капитала (ИК) компаний с учетом модификации базовой концепции анализа и систематизации информации о процессах УСК.

В последнее время на украинском рынке получила широкое распространение концепция УСК. В ее основе лежит принцип создания и УСК в интересах ее акционеров. Согласно этой концепции, топ-менеджеры выделяют ключевые факторы, ими топ-менеджеры впоследствии могут управлять в целях создания дополнительной, или добавленной стоимости компании (ДСК). С точки зрения практического использования, концепция дает возможность сделать итоговые цели компании управляемыми. С точки зрения академического сообщества, указанная концепция дает возможность разрешить конфликт интересов в так называемой проблеме «принципал-агент», где принципалом выступает собственник компании, а агентом – топ-менеджмент [4].

Так, в отсутствие конфликта интересов в рамках классической экономической теории фирма представляет собой «черный ящик», на входе в который есть ресурсы, а на выходе – конечный продукт. Сам процесс производства конечного продукта (технология производства, набор конкурентных преимуществ фирмы) неизвестен внешним сторонам (всем ее контрагентам). Однако современная теория фирмы, которая учитывает условия хозяйствования в новой экономике знаний, меняющуюся управленческую парадигму, дает возможность с фундаментальной точки зрения исследовать процесс управления стоимостью, т.е. оценить внутренний механизм работы фирмы с точки зрения собственников.

В основе современной управленческой парадигмы лежит принцип создания и УСК в интересах ее стейкхолдеров – преимущественно акционеров. При этом мало кто из исследователей действительно выделяет и показывает, что конечный результат процесса управления компанией и ее стоимостью определяется взаимодействием групп внутренних и внешних стейкхолдеров, а не собственника и менеджера в отдельности.

Стоит отметить, что включение групп внутренних и внешних стейкхолдеров значительно усложняет анализ процесса УСК. Так, помимо менеджмента необходимо также рассматривать интересы ключевых групп сотрудников, обладающих специфическими или ключевыми знаниями для компании и, вероятно, именно из-за таких компетенций не входящих в управленческий аппарат, но при этом составляющих основу для поддержания уникальности бизнес-модели той или иной компании. Сложность такого расширенного анализа также обуславливается постоянным изменением среды и условий хозяйствования фирмы. Таким образом, необходимость «выжить» в высококонкурентных условиях заставляет компанию модифицировать и концепцию УСК в условиях постоянных изменений. Стратегические модели изменений крупнейших компаний становятся при этом контекстными, т.е. зависимыми от состояния многочисленных ключевых компонентов [1].

Стоимость, как итоговый результат реализации постоянных стратегических изменений компании, преобразовывается в интеллектуальный параметр, определяемый многоуровневой комбинацией взаимодействия всех внутренних и внешних стейкхолдеров.

Данная статья представляет собой описание результатов исследования ИС крупных украинских компаний, а также описание результатов оценки степени влияния различных факторов на процесс создания ИС.

Соотношение понятий «интеллектуальная стоимость компании» и «интеллектуальный капитал компании»

С начала 2000-х годов (рубежным этапом стал крах корпорации Enron вследствие обнаружения факта фальсификации данных бухгалтерской отчетности на протяжении нескольких отчетных периодов) крупные компании, как международные, так и украинские, стали стремиться к более полному раскрытию информации для своих стейкхолдеров (в первую очередь инвесторов). Т.е. в дополнение к публикуемой финансовой отчетности стали составляться отчеты, которые характеризовали бы качественные и количественные параметры деятельности компании, не отражаемые в ее бухгалтерской отчетности.

Основная проблема бухгалтерской отчетности – консервативность и неспособность адекватно предоставлять информацию о быстроизменяющихся в стоимости активах, а также неполное раскрытие информации о таких активах [3, 4].

Как правило, в большинстве случаев дополнительно публикуемые компанией отчеты относятся к раскрытию информации о ее нематериальных активах (НМА) (и могут быть посвящены, в том числе, описанию правил учета отдельных видов НМА, сроков амортизации отдельных групп НМА). Тем не менее все большую популярность приобретают так называемые отчеты об ИК [5].

Предполагается, что данные отчеты призваны снизить риски инвесторов, так как по сравнению со стандартной отчетностью раскрывают значительно большее количество релевантной информации.

Исследование, которое легло в основу статьи, сфокусировано на оценке влияния факторов, являющихся компонентами ИК компании и влияющих на долгосрочное создание ее стоимости. Понятие ИК само по себе шире, чем понятие НМА компании (т.е. ИК включает в себя НМА, но помимо этого отражает также другие ключевые качественные характеристики, описывающие текущее состояние компании и позволяющие оценить ее будущий потенциал развития) [5].

Итак, под ИК понимается совокупность ключевых качественных, нематериальных по своему назначению характеристик компании; т.е. эти характеристики могут иметь стоимостное выражение, но их основное назначение – качественное и долгосрочное влияние на процесс функционирования компании. Это совокупность накопленных компанией знаний и навыков ее сотрудников, которые в целом составляют выражение созданного в компании конкурентного преимущества, тех характеристик, которые отличают конкретную компанию от других компаний, работающих в той же отрасли. При этом отметим, что речь идет именно о компетенциях, дающих возможность иметь конкурентное преимущество и обеспечивать отличительное ценностное предложение; в значительно меньшей степени уделяется внимание корневым компетенциям, обеспечивающим саму возможность работать в целом в данной отрасли.

Под ИС понимается стоимость, созданная преимущественно за счет внутренней интеграции компонентов ИК.

При этом доопределим, что данная стоимость систематически наблюдаема внешними стейкхолдерами. Также отметим, что внешними стейкхолдерами в свою очередь наблюдаема и добавленная стоимость (ДС), т.е. превышение капитализации активов над балансовой оценкой.

В качестве индикатора ИС в статье введен расчетный показатель интеллектуальной добавленной стоимости (ИДС).

Данный индикатор рассчитывается как разница между рыночной и балансовой стоимостью собственного капитала компании (рыночной капитализацией ее обыкновенных акций и балансовой стоимостью собственного капитала). Расчетная разница позволяет на значительном временном интервале показать превышение долгосрочной капитализации над балансовой стоимостью, что дает возможность не принимать во внимание

кратковременные внешние спекулятивные реакции, опосредованно показав количественную оценку эффективности внутренних процессов, которую наблюдают внешние стейкхолдеры.

Особенно отметим целесообразность оценки именно капитализации собственного капитала.

Учитывая результаты исследования капитализации долга крупных украинских компаний в статье Байбуриной Э.Р., Ивашковской И.В. [2], можем предположить, что политика определения структуры капитала в рамках концепции УИС стоимостью характеризуется часто в значительной степени решениями, не всегда ориентированными на долгосрочный рост и развитие компании. Данный эффект, требует отдельного анализа с внедрением новых исследовательских методик, что не входит в цели данной статьи.

С учетом представленных выше аргументов можно отметить, что существует два укрупненных подхода к оценке информации о деятельности компании с целью составления прогноза относительно ее будущего долгосрочного развития (и соответственно два подхода к измерению ДСК): концепция анализа показателей бухгалтерской отчетности и собственно стоимостная концепция [3]. При этом концепция анализа и УИС является модификацией базовой концепции анализа и УСК в условиях современных динамических изменений.

Анализ компонентов накопленного компанией ИК может служить мерой оценки риска компании (риска отклонения будущих фактических результатов ее деятельности, в том числе финансовых, от ожидаемых).

Исследование интеллектуальной добавленной стоимости крупных украинских компаний

Результаты эмпирического исследования могут служить направлением для анализа конкретных компаний как внутренними стейкхолдерами (менеджерами) – с целью УСК, так и внешними (инвесторами) – с целью осуществления финансовых вложений, например, в ценные бумаги компании.

Чтобы выявить основные факторы долгосрочного роста ИС компании, проследим связь между ростом рыночной стоимости акционерного капитала компании и изменением во времени значений факторов разных групп (фундаментальных характеристик деятельности компании и компонентов ее ИК).

В основе модели исследования лежат методики, разработанные консалтинговыми агентствами, специализирующимися на оценке ИК компаний-клиентов: «Скандиа Навигатор» «Селеми Монитор» – и методы оценки стоимости НМА, разработанные Карлом Эриком Свайби.

Примеры факторов, составляющих компоненты ИК, используемые в рамках указанных методик для оценки ИК различных компаний, представлены ниже на рис. 1.

Ввиду того что публикаций, посвященных анализу компонентов ИК крупных украинских компаний и выявлению факторов долгосрочного роста их стоимости существует не много, результаты проведенного исследования представляют собой интерес как с теоретической, так и с практической точек зрения.

Предполагалось определить зависимость рассматриваемой в описываемом исследовании в качестве индикатора ДС переменной от набора объясняющих переменных:

- ИДС (зависимая переменная);
- фундаментальные факторы (группа объясняющих переменных, характеризующих фундаментальные факторы роста стоимости компании);
- компоненты ИК (группа объясняющих переменных, характеризующих компоненты ИК).

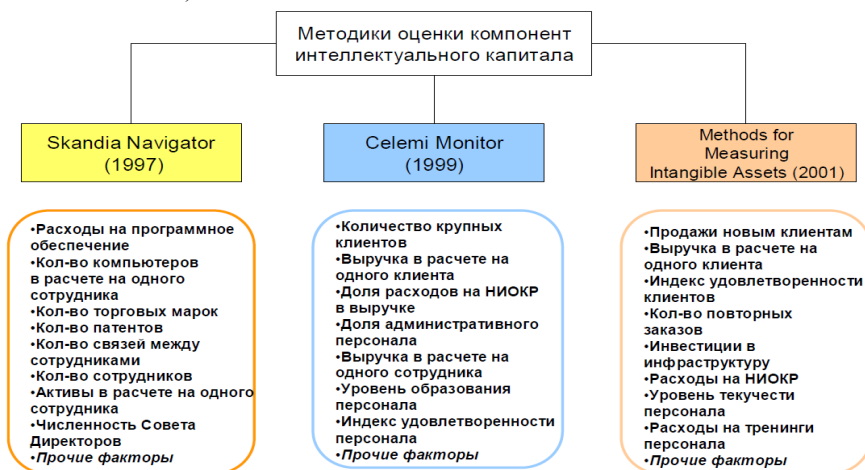


Рис. 1 - Примеры факторов оценки компонент интеллектуального капитала, предложенные наиболее известными консалтинговыми компаниями, специализирующимися в этой области

В качестве фундаментальных характеристик, влияющих на создание ДСК, рассматриваются следующие факторы:

- балансовая стоимость активов компании;
- рентабельность активов;
- цены на нефть;
- соотношение собственного и заемного капитала.

Согласно классификации компонентов ИК, предложенной исследователями Ивашковской И.В. и Байбуриной Э.Р. [2], были выделены следующие компоненты: человеческий, процессный, клиентский, инновационный, сетевой виды капитала. При этом сформированные субкомпоненты (компоненты второго уровня ИК) в вышеуказанном

исследовании были видоизменены в следующие группы факторов, согласно целям данного исследования, как показано на рис. 2.

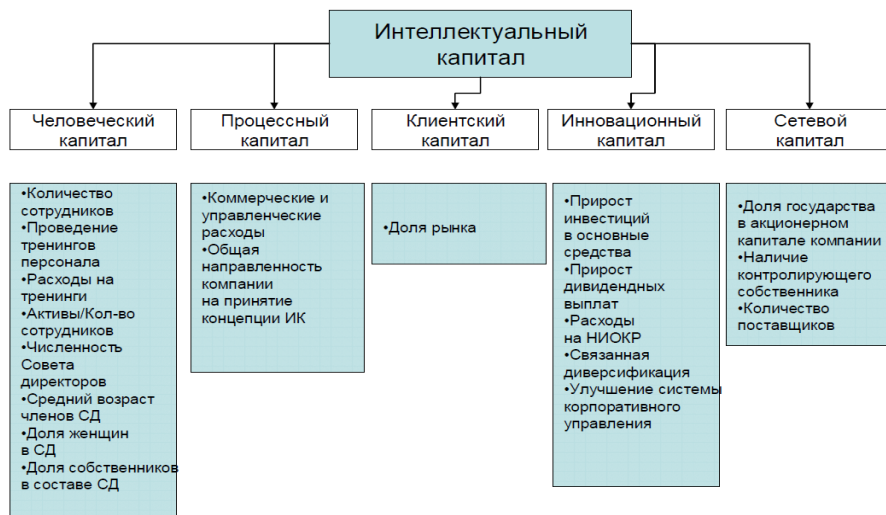


Рис. 2 - Факторы компонент интеллектуального капитала, выбранные для проведения исследования

В качестве инструментария для проведения исследования использовался множественный регрессионный анализ. Наиболее подходящая зависимость – линейная, поэтому в данном случае применялась модель множественной линейной регрессии.

Так как накопление ИК компании представляет собой длительный процесс и его результаты могут быть оценены на долгосрочном временном горизонте, предпосылки проводимого исследования были сформулированы следующим образом:

- оценивается информация о деятельности крупных украинских компаний, акции которых котируются в том числе на украинских фондовых биржах (на фондовой бирже «Українська біржа» и Украинской межбанковской валютной бирже); т.е. информация о деятельности выбранных компаний публична (подлежит обязательному раскрытию) и может быть оценена потенциальными инвесторами и другими внешними заинтересованными сторонами;
- период котирования ценных бумаг на указанных торговых площадках составляет минимум 5 лет (т.е. акции компаний котируются на украинских биржах с 2006 года).

Результаты исследования. Наибольший вклад вносят, согласно результатам исследования, расходы на тренинги персонала, факт наличия

контролирующего собственника, сумма активов в расчете на одного сотрудника, факт роста дивидендных выплат, прирост капитальных вложений. Следует отдельно охарактеризовать результаты, полученные по каждому из наиболее значимых факторов.

1. Фундаментальные переменные Фактор ROA (рентабельность активов, значим на 7,5% уровне значимости) – один из основных финансовых факторов деятельности компании, на который инвесторы обращают внимание в первую очередь. Исследование построено на анализе долгосрочного периода времени, на котором спекулятивные колебания нивелируются. Факт того, что переменная, отражающая уровень цен на нефть, не вошла в итоговую модель исследования, является хорошим показателем того, что переменные, оставшиеся в модели, отражают долгосрочные тенденции развития компании, а не конъюнктурные колебания рыночной стоимости акционерного капитала.

2. Компоненты интеллектуального капитала

Человеческий капитал – большинство компаний выборки демонстрирует готовность (и принимают меры для этого) инвестировать в развитие сотрудников посредством финансирования процесса их обучения и роста. Инновационный капитал – фактор (расходы на капитальные вложения, значим на 2,5%-ном уровне значимости) характеризует систему действий руководства компании (менеджеров) по наращиванию (созданию) активов посредством увеличения инвестиций в основные фонды предприятия; отражает потенциальную способность фирмы к проведению инноваций.

Процессный капитал – степень влияния фактора (коммерческие и управленческие расходы), меньше, чем влияние дивидендных выплат. Сумма отраженных в каждом отчетном периоде коммерческих и управленческих расходов косвенно свидетельствует об усилиях компании, направленных на стимулирование продаж готовой продукции, а также вознаграждение работы ее топ-менеджеров. В большинстве случаев «привязка» идет к приросту стоимости компании в отчетном периоде на указанную в контракте с менеджером величину (по сравнению со стоимостью на дату подписания договора).

Сетевой капитал – влияние фактора (наличие контролирующего собственника) положительно – это может объясняться следующими причинами: устойчивостью курса политики, проводимой главным собственником компании; его повышенной заинтересованностью в успешном развитии компании; формированием собственником успешной команды топ-менеджеров; отслеживанием текущих результатов деятельности компании, своевременным выявлением тенденций развития компании.

Вывод.

Данная статья представляет собой описание результатов исследования ИС крупных украинских компаний, а также описание результатов оценки степени влияния различных факторов роста на процесс создания ИС. Под ИС

понимается созданная преимущественно за счет внутренней интеграции компонентов ИК. При этом, эта стоимость систематически наблюдаемая внешними стейкхолдерами.

Набор факторов для проведения исследования составлялся таким образом, чтобы вся информация была доступна потенциальным инвесторам компании. Расширение набора факторов для проведения всестороннего анализа позволит выявить новые закономерности, влияющие на процесс создания стоимости компании в долгосрочном периоде. Набор факторов, включенных в модель, может быть дополнен при наличии новых и альтернативных источников информации о компаниях.

По прошествии некоторого промежутка времени будет накоплен больший массив официальной информации о украинских компаниях, в том числе о компаниях выборки данного исследования. Соответственно добавление новых факторов в модель и расширение объема собранных панельных данных открывает возможности для дальнейшего исследования контекстных моделей долгосрочного стратегического развития компаний и создаваемой таким образом ИС компании.

Список литературы: 1. Байбурина Э.Р. Методы анализа интеллектуального капитала для современного устойчивого развития компании //Электронный журнал «Корпоративные финансы». – 2007. – № 3. – С. 54–68. 2. Байбурина Э.Р., Иваишкова И.В. Роль интеллектуального капитала в создании стоимости российских компаний // Вестник Финансовой Академии. – 2007. – № 4. С. 72–88. 3. Джинг Донг, Минг Ю. Перевод Пирогова Н.К. Система корпоративного управления, дискреционная власть менеджмента и инвестиции компаний в НИОКР: эмпирическое исследование на примере Китая //Электронный журнал «Корпоративные финансы». – 2007. – № 4. – С. 34–44. 4. Иваишкова И.В. Управление стоимостью компании: вызовы российскому менеджменту // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 4. – С. 113–132. 5. Яненко В.К. Достаточно ли для инвесторов информации о нематериальных активах, содержащейся в финансовой отчетности? //Вестник Финансовой Академии. – 2008. – № 1. – С. 116–120.

Надійшла до редколегії 21.08.2012

В.В. БАЛА, канд. екон. наук, доц. кафедри економіки Кременчуцький національний університет імені Михайла Остроградського, Кременчук

ПРАКТИЧНЕ ЗАСТОСУВАННЯ МОДЕЛІ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НА ВАТ «КЗТВ»

В статті приведений приклад практичного застосування моделі оцінки ефективності інвестиційних проектів на промисловому підприємстві.

Ключові слова: модель, ефективність, динаміка, інвестиції, промисловість, аналіз, ризик, фактори.

В статье приведен пример практического применения модели оценки эффективности инвестиционных проектов на промышленном предприятии.

Ключевые слова: модель, эффективность, динамика, инвестиции, промышленность, анализ, риск, факторы.

In the article the example of practical application of model of estimation of efficiency of investment projects is resulted on an industrial enterprise.

Keywords: model, efficiency, dynamics, investments, industry, analysis, risk, factors.

Вступ. На даному етапі економічного розвитку України досить значною проблемою для підприємства є велика конкуренція як зі сторони вітчизняних так і зарубіжних підприємств. З одного боку це позитивний фактор, тому що спонукає підприємства до покращення якості товарів, робіт та послуг, в боротьбі за покупців. З іншого боку, як правило дану конкурентну боротьбу виграють саме зарубіжні, або спільні підприємства, маючи більший досвід, більш якісне обладнання та більший обсяг коштів для розвитку.

Тому зараз дуже актуальним є питання інвестування коштів у вітчизняні підприємства з метою розвитку саме української промисловості. Тільки за допомогою інвестування можна збільшити конкурентоспроможність вітчизняних товарів (робіт, послуг), а значить забезпечити сталий розвиток підприємства. В іншому випадку вітчизняні підприємства не витримавши сильної конкурентної боротьби будуть змушені відійти на вторинні ринки, або, навіть, закритися.

Виходячи з того, що інвестиції – це грошовий, або не грошовий вклад з метою отримання прибутку можна зазначити наступне: для збільшення обсягів інвестиційної діяльності у вітчизняні підприємства, їм необхідно показати свою привабливість, або ефективність того чи іншого проекту, який підприємство хоче інвестувати.

Для того щоб оцінити ефективність проекту, більшість підприємств

проводить простий техніко економічний аналіз показників діяльності підприємства, що є не досить ефективним, адже проведення аналізу не дає можливість зробити висновки і провести оцінку саме проекту у майбутньому, а характеризує загальну діяльність підприємства в теперішньому часі.

Таким чином питання про оцінку ефективності інвестиційних проектів на підприємствах з метою залучення інвестицій є досить актуальним на сьогодні.

Постановка задачі. Практичне застосування моделі оцінки ефективності інвестиційних проектів на прикладі підприємства хімічної промисловості ВАТ «КЗТБ».

Методологія. Оцінка інвестиційних проектів, як правило використовується для доведення доцільності інвестування коштів у ту чи іншу сферу діяльності підприємства.

За останні роки науковці досить часто розглядали питання розвитку і оцінки інвестиційних проектів. Так Романченко Ю.О., Макарова І.В., Рогачов М.Ю., Шанин Д.А., Брьохіна М.С., Бачало І.А., Баликова Я.В., Чабаненко Ж.М., Саленко А.С., Кучменко В.О., Карачина Н.П., Халімов Т.М., Бень Т., розглядають питання розвитку системи інвестування і ефективності з різних точок зору.

Так автори розглядають такі питання:

- суть та підходи до формування моделі управління діяльністю підприємства. Вони пропонують створення нової бізнес моделі управління ефективністю на підприємстві. Але питання ефективності розглядається при визначення необхідних заходів, націлених на загальні структурні зрушення у діяльності підприємства; [20]

- ефективність інвестицій за умов ризику. При цьому автор наводить фактори впливу на прогнозування та оцінку ризику а також ефективність їх застосування у розрахунках; [6]

- підвищення ефективності інвестицій як фактор впливу на збільшення вітчизняних і закордонних інвестицій; [19]

Романченко Ю.О. робить наголос на інтеграцію аграрних підприємств для підвищення ефективності їх діяльності, що позитивно вплине на діяльність підприємства, і зможе показати його привабливість для іноземних інвесторів. [16]

Ще одним напрямком дослідження є: ефективність залучення інвестицій, організаційні аспекти інвестування, інтереси інвесторів, моделювання інвестиційної привабливості. Всі ці, та багато інших питань стосовно іноземних інвестицій розглядалися науковцями: Підлісна О., Гостюк М., Михайлівська О., Бриль Р., Підвязний М. Важливим аспектом, при розгляді всіх цих питань у науковців—є інвестиційна привабливість, при цьому науковцями виділяються фактори привабливості, наводяться показники привабливості підприємств різних галузей, та універсальні методики визначення інвестиційної привабливості. [1, 4, 13, 15].

Але, на наш погляд, досить невизначеним залишається питання про впровадження тих чи інших методик на підприємствах різних галузей, та сфер діяльності. Адже для кожного окремо-взятого підприємства фактори привабливості будуть дуже відрізнятися.

Тому ми вважаємо, що слід більше уваги приділяти практичному застосуванню теоретичних розробок, за для наглядного визначення позитивних та негативних частин тієї чи іншої методики.

Результати дослідження. Одним із найважливіших показників інвестиційної діяльності підприємства є знаходження ефективності даної діяльності. Важливою рисою при визначенні ефективності інвестицій є перевірка роботи інвестиційної стратегії підприємства. Для цього ми пропонуємо практичне застосування модель $R_{\text{інв}}$, яка відображає вплив діяльності підприємства на віддачу вкладених інвестиційних ресурсів. Зміни цього показника та його складових у динаміці відображають яким чином підприємство досягає своєї мети. Показники діяльності підприємства можуть зменшуватися або їхня динаміка може не відповідати результатам, які очікує підприємство. Через це необхідно обирати нову інвестиційну стратегію підприємства чи коригувати діючу. Важливо, щоб результати, які отримало підприємство від впровадження попередньої стратегії не були втрачені.

Практичне застосування моделі рентабельності інвестицій допоможе підприємству у моделюванні факторної залежності рівня рентабельності інвестицій та її застосування в процесі формування інвестиційної стратегії ВАТ «КЗТВ» для проведення оцінки ефективності інвестиційних проектів підприємства.

Пошук інвестиційних ресурсів підприємство повинно проводити на основі чіткої інвестиційної стратегії, володіючи інформацією про те, скільки грошових одиниць знадобиться для отримання однієї грошової одиниці прибутку, тобто знати значення показника, який є одним з найбільш важливих показників конкурентоспроможності — рентабельності інвестицій (Y).

Рентабельність активів характеризує ефективність використання підприємством активів для отримання прибутку, вказуючи, який прибуток приносить кожна гривня, вкладена в активи підприємства (X_1) формула 1

(1)

$$X_1 = \frac{\Phi 2 P 170}{\Phi 1 P 080 (Гр 3 + Гр 4) \bullet 05 + \Phi 1 P 260 (Гр 3 + Гр 4) \bullet 05} \bullet 100\%$$

Де $\Phi 2$ - вказує на форму №2 “Звіт про фінансові результати» підприємства за 2005 р., $\Phi 1$ – вказує на форму №1 “Баланс» підприємства за 2005 р., Р – вказує номер рядку, Гр.- вказує на номер графи в даному рядку.

Наступним показником є рентабельність капіталу. Цей показник є найбільш цікавим для власників саме тому, що характеризує ефективність

використання підприємством власного капіталу, тобто капіталу, який був інвестований власниками у розвиток даного підприємства (X_2) – формула 2.

(2)

$$X_2 = \frac{\Phi 2 P 170}{\Phi 1 P 380 (Гр 3 + Гр 4) \bullet 05} \bullet 100\%$$

Рентабельність власного капіталу показує, скільки грошових одиниць чистого прибутку заробила кожна одиниця, яка вкладена власниками капіталу.

Оцінюючи роботу підприємств, необхідно з'ясувати значення такого аспекту, як ліквідність. Ліквідність - це можливість перевести активи підприємства в гроші швидко, без втрати їх ринкової вартості. Одним із критеріїв ліквідності є здатність підприємства покривати поточні зобов'язання. Для визначення цієї здатності використовуються два тестові показники спільної ліквідності — поточне співвідношення, або коефіцієнт покриття, та показник миттєвої (або критичної) ліквідності.

Коефіцієнт покриття дає сукупну оцінку ліквідності активів. Він показує, скільки гривень поточних активів підприємства припадає на 1 грн. поточних зобов'язань (X_3) – формула 3.

(3)

$$X_3 = \frac{\Phi 2 P 035}{\Phi 2 P 040}$$

Залежно від значення коефіцієнта покриття підприємства промисловості можуть бути розподілені на групи: 1) $K_{\text{покp}} < 1$; 2) $1 < K_{\text{покp}} < 2$; 3) $2 < K_{\text{покp}} < 3$; 4) $3 < K_{\text{покp}}$. Необхідно зауважити, що коефіцієнт покриття характеризує тільки наявність оборотних активів, але не їхню якість.

Коефіцієнт швидкої ліквідності враховує якість оборотних активів і є більш істотним показником ліквідності, тому що при його розрахунках враховуються найбільш ліквідні поточні активи (запаси не враховуються) (X_4) – формула 4.

(4)

$$X_4 = \frac{\sum \Phi 1 P 150 \cup \Phi 1 P 240}{\Phi 1 P 620}$$

На практиці цей показник є найбільш розповсюдженим критерієм надійності підприємства з огляду на оплату поставок та погашення короткострокових банківських кредитів. Нижня межа коефіцієнта швидкої ліквідності дорівнює одиниці, саме тому підприємства можливо розділити на 2 категорії: 1) $K_{\text{шв.лікв.}} < 1$; 2) $1 > K_{\text{шв.лікв.}}$.

Усі проаналізовані підприємства мають коефіцієнт швидкої ліквідності більше одиниці. Це означає, що на кожну гривню поточної заборгованості підприємство має 1 (або більше) гривню ліквідних активів.

Наступний показник - коефіцієнт абсолютної ліквідності показує яка

частка поточних зобов'язань може бути погашена негайно за рахунок грошових коштів та їх еквівалентів у вигляді ринкових цінних паперів та депозитів, тобто практично абсолютно ліквідних активів (X_5) – формула 5.

$$X_5 = \frac{\Phi 1P220 + \Phi 1P230 + \Phi 1P240}{\Phi 1P620} \quad (5)$$

Коефіцієнт абсолютної ліквідності не повинен бути менше ніж 0,2—0,25. Значення коефіцієнта абсолютної ліквідності більшості підприємств, які були проаналізовані, знаходяться за межею 0,25.

Для проведення подальшого аналізу ефективності інвестиційної діяльності ВАТ «КЗТВ» необхідно навести необхідні показники діяльності декількох підприємств хімічної промисловості – таблиця 1.

Таблиця 1 - Основні показники діяльності підприємств хімічної промисловості за 2010 рік

Підприємство	R активів %	R капіталу %	K покриття	K швидкої ліквідності	K абс. ліквідності
ВАТ «Дніпрококс»	-8,69	-8,98	II /1,78	1,35	0,009
ВАТ «СЗТВ»	-3,34	-8,73	II /2,63	2,62	0,0016
ОАО «Омський завод технічного вуглецю»	-2,52	-2,99	II /2,7	2,09	0,003
ОАО «Ярославськ техуглерод»	-10,21	39,95	II /1,39	1,03	0,00066
ОАО «Нижнекамський тех. углерод»	0,43	0,62	II /2,81	2,87	0,0006
ОАО «Волгоградський завод тех. углерода»	0,051	0,149	II /1,29	1,2	0,018
ВАТ «Туймазтехуглерод»	1,51	2,06	II /2,1	1,63	0,019
ОАО «Івановський тех. углерод и резина»	2,69	3,23	II /2,79	2,5	1,54
ОАО «Севергазпром»	6,12	9,05	IV /3,65	3,46	0,032
ВАТ «Коксохим»	10,12	11,0	IV /4,7	6,9	1,73
ВАТ «Концерн «Весна»	1,66	1,7	IV /5,07	5,04	3,86
ВАТ «Суша Балка»	2,2	2,63	IV /3,15	2,97	0,011

За даними таблиці 1 слід зауважити, що всі розглянуті коефіцієнти, які характеризують роботу підприємства, перебувають у тісному взаємозв'язку.

Насамперед, цікавим є механізм взаємодії рентабельності інвестицій з іншими показниками.

Розроблена модель матиме такий вигляд – формула 6:

$$R_{инв} = f(R_{акт}; R_{кап}; R_{покp}; K_{шв.лікв}; K_{абс.лікв}) \quad (6)$$

де $R_{инв}$ — рентабельність інвестицій (Y); $R_{акт}$ — рентабельність активів (X_1); $R_{кап}$ — рентабельність капіталу (X_2); $K_{покp}$ — коефіцієнт покриття (X_3); $K_{шв.лікв}$ — коефіцієнт швидкої ліквідності (X_4); $K_{абс.лікв}$ — коефіцієнт абсолютної ліквідності (X_5).

Тобто ми маємо винайти залежність, яка матиме наступний вигляд – формула 7:

$$Y = f(X_1; X_2; X_3; X_4; X_5;) \quad (7)$$

Запропонована модель факторної залежності рівня рентабельності інвестицій може бути застосована для обробки звітних даних, які отримані в процесі виробництва технічного вуглецю.

Аналіз отриманої економічної моделі за допомогою статистичних інструментів виявив, що функція 6, має наступний вигляд – формула 8:

$$R_{инв} = 6,285 + 1,399 \cdot X_1 - 0,548 \cdot X_4 - 0,081 \cdot X_5 \quad (8)$$

В отриманій моделі застосовано тільки три чинника, хоча аналіз починався із п'яти. В ході статистичного аналізу була виявлена мультиколінеарність між $R_{акт}$ і $R_{кап}$ та $K_{покp}$ і $K_{шв.лікв}$, тому для усунення мультиколінеарності вилучено один з аналізованих чинників із кожної пари. Поняття “рентабельність капіталу» близьке за змістом поняттю “рентабельність активів». Рентабельність активів - це показник, який аналізує активи підприємства, структуру яких можна змінювати залежно від інвестиційної стратегії, яку впроваджує підприємство. Аналізуючи коефіцієнт покриття та коефіцієнт швидкої ліквідності, слід зазначити, що коефіцієнт швидкої ліквідності порівняно з коефіцієнтом покриття враховує якість оборотних активів і є більш істотним показником ліквідності. Саме тому в ході розрахунків з економічної моделі було вилучено два чинники: рентабельність капіталу та коефіцієнт покриття. Отримана модель має такий вигляд – формула 9:

$$R_{инв} = 6,285 + 1,399 \cdot R_{акт} - 0,548 \cdot K_{шв.лікв} - 0,081 \cdot K_{абс.лікв} \quad (9)$$

Після того, як в 9 підставити рівняння 1- 5, то зможемо визначити повну модель визначення рентабельності інвестицій формула 10.

$$R_{\text{інв}} = 6,285 + 1,399 \bullet$$

(10)

$$\bullet \left(R \frac{\Phi 2 P 170}{\Phi 1 P 080 (\Gamma p 3 + \Gamma p 4) \bullet 05 + \Phi 1 P 260 (\Gamma p 3 + \Gamma p 4) \bullet 05} \bullet 100\% \right) -$$

$$- 0,548 \bullet \frac{\sum \Phi 1 P 150 \cup \Phi 1 P 240}{\Phi 1 P 620} - 0,081 \bullet \frac{\Phi 1 P 220 + \Phi 1 P 230 + \Phi 1 P 240}{\Phi 1 P 620}$$

Для знаходження показника рентабельності інвестицій ВАТ «КЗТВ» необхідно розрахувати показники: рентабельність активів, рентабельність капіталу підприємства, коефіцієнт покриття, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності.

Щоб провести розрахунок необхідно скористатися даними бухгалтерської і фінансової звітності за 2005 рік – таблиця 2.

Якщо підставити дані отримані при оцінці фінансового стану і фінансових результатів діяльності ВАТ «КЗТВ» за 2010 рік в формулу 10, то отримаємо наступну залежність:

$$R_{\text{інв}} = 6,285 + 1,399 \bullet$$

$$\bullet 0 - (0,548 \bullet \frac{1558,3 + 1579,7 + 21,4 + 1996,5 + 3675,4 + 122,0 + 47,9}{9655,2}) -$$

$$- (0,548 \bullet \frac{0 + 47,9 + 0}{9655,2}) = 6,285 + 1,399 \bullet 0 - 0,548 \bullet \frac{47,9}{9655,2} - 0,081 \bullet \frac{9001,2}{9655,2} =$$

$$= 6,285 + 1,399 \bullet 0 - 0,548 \bullet 0,93226 - 0,081 \bullet 0,00496 =$$

$$= 6,285 + 0 - 0,510888 - 0,000402 = 5,77371 \%$$

Провівши оцінку впливу окремих чинників на чинник У ($R_{\text{інв}}$), який аналізується, варто зазначити, що найбільший вплив має перший чинник X_1 ($R_{\text{акт}}$). Якщо підприємство в змозі підвищувати рентабельність активів хоча б до середнього значення галузі - 6%, то підприємство зможе підвищити рентабельність інвестицій на 8,4%. Отже, якщо підприємство ставить за мету підвищення своєї інвестиційної привабливості та значення рентабельності інвестицій, то необхідно впливати на рентабельність активів, яка в 2005 році є нульовою по причині збиткової діяльності підприємства, але незважаючи на це, значення рентабельності інвестицій позитивно характеризує інвестиційну діяльність підприємства.

Таким чином для ВАТ „КЗТВ» можливе застосування даної моделі з урахуванням факторів впливу, для проведення оцінки інвестиційних проєктів.

Висновки. Таким чином можна зробити висновок про доцільність використання наведеної моделі оцінки ефективності інвестиційних проєктів

саме для діяльності відкритого акціонерного товариства “КЗТВ». Практичне застосування даної моделі дає можливість в короткий термін, та при мінімальних витратах коштів і часу зробити висновки про ефективність інвестиційного проекту на основі розрахунків їх рентабельності.

Застосування даної моделі оцінки ефективності інвестиційних проектів на ВАТ “КЗТВ» дало змогу підприємству вирішувати питання інвестування не тільки по принципу “від головного-до другорядного», а й за впливом цього проекту на ефективність діяльності підприємства.

Список літератури: 1. *Брыль Р.* Теряем привлекательность//Инвест газета.—2005. — №35(512). — С. 8. 2. *Бень.Т* Методы определения экономической эффективности инвестиций: сравнительный анализ//Экономика Украины.—2006.—№6(527).—С.41-46. 3. *Гайдуцький А.П.* Основні тенденції міжнародних інвестиційних процесів// Статистика України. Щоквартальний науково-інформаційний журнал.—2003. — № 1 (20). 4. *Гостюк М.* Зарубежные инвестиции и экономические интересы иностранных инвесторов//Экономика Украины. — 2005. — №8. —С.81. 5. *Карачина Н.П., Халімов Т.М.* Оцінювання принципів та ефективності корпоративного управління в Україні//Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць Випуск 211: В 4т.—2006.—Том I.—С.246-254. 6. *Макарова И.В.* Учёт риска при оценке эффективности реальных инвестиций//Економика: проблемы теорії та практики. Збірник наукових праць Випуск 211: В 4т.—2006.—Том IV.—С.991-1002. 7. *Маховикова Г.А., Кантор В.Е.* Инвестиционный процесс на предприятии—СПб: Питер, 2001.— 176с. 8. *Мелкумов Я.С.* Экономическая оценка эффективности инвестиционных проектов.—М.:ИКС “ДИС”, 1997.— 160с. 9. *Мертенс А.В.* Инвестиции: Курс лекций по современной финансовой теории.—К.: Киевское инвестиционное агенство, 1997. —416с. 10. *Михайлівська О.* Моделирование инвестиційної привабливості спеціальних економічних зон// Економіст.—2004. — №8. — С.60—6. 11. *Перерва П.Г.* Маркетинговое исследование эффективности сбыта инноваций и инвестиций на международном рынке//Вісник Національного технічного університету "Харківський політехнічний інститут" збірник наукових праць. Тематичний випуск: Технічний прогрес і ефективність виробництва.—2006.—№02 (1).—С.167-172. 12. *Рожманов В.* Організаційні аспекти залучення інвестицій у виробниче підприємство// Економіст. —2005. —№2. —С.48.

Надійшла до редколегії 22.08.2012

УДК 338.2:346.12

Ф.В. АБРАМОВ, канд. екон. наук, НТУ“ХПИ», Харьков

ФАКТОРЫ УСТОЙЧИВОСТИ ФОРМАЛЬНЫХ ПРАВИЛ

В данной работе рассматриваются факторы определяющие устойчивость формальных правил. Анализируется влияние ассиметрии издержек изменения формальных привил на устойчивость формальных правил. Приводятся основные факторы ассиметрии издержек изменения формальных привил.

Ключевые слова: формальные правила, трансакционные издержки, эффективность формальных правил.

© Ф.В. Абрамов, 2012

У цій роботі розглядаються чинники, що визначають сталість формальних правил. Аналізується вплив асиметрії витрат зміни формальних правил на сталість формальних правил. Наводяться основні чинники асиметрії витрат зміни формальних правил.

Ключові слова: формальні правила, транзакційні витрати, ефективність формальних правил.

In with paper we study the determinants of stability of formal rules. The impact of asymmetric of costs of formal rules changing on the stability of formal rules is analysed. The main determinant of asymmetric of costs of formal rules changing is given.

Keywords: formal rules, costs, efficiency of formal rules.

Введение. Несмотря на то, что проблемы эволюции институциональных рамок исследуются экономистами уже достаточно долгое время [1], многие проблемы связанные с реформированием формальных правил попрежнему остаются актуальными [2]. Одной из наиболее актуальных проблем является высокая устойчивость неэффективных формальных правил, способных замедлить экономические и социальные реформы.

Постановка задачи. Целью данной статьи является выявление факторов определяющих устойчивость формальных правил.

Результаты исследования. Изменение формальных правил возможно только при наличии определенной группы лиц, заинтересованной в их изменении. Для заинтересованной группы процесс изменения формальных правил, заключающийся в принятии нового, либо в отмене ранее принятого формального правила, связан со значительными издержками, соответственно, принятия и отмены формальных правил, составляющих вместе издержки изменения формальных правил. Заинтересованная группа будет предпринимать усилия для изменения действующих формальных правил только в том случае когда ожидаемые выгоды (необязательно материальные) от изменения формальных правил превысят издержки их изменения. Наличие чистых выгод от изменения действующих формальных правил является обязательным условием изменения формальных правил. При наличии только одной заинтересованной группы, когда преследуемые ею изменения формальных правил не затрагивают интересы других групп, измененные формальные правила будут устойчивы, поскольку отсутствуют группы стремящиеся отменить внесенные изменения. Другими словами, при наличии одной заинтересованной группы, действующие формальные правила будут устойчивы только, в том случае если чистые выгоды от изменения формальных правил будут отрицательными.

Более сложной, но более реалистичной, является ситуация когда существует две заинтересованные группы, интересы которых противоположны. Если первая группа заинтересована в принятии некоторого формального правила, то вторая группа будет заинтересована в недопущении принятия данного формального правила, либо в его отмене, если данное формальное правило уже было принято. Поэтому наличие двух заинтересованных групп с противоположными интересами приводит к тому,

что сам по себе факт изменения формального правила, одной из групп, уже не является гарантией того, что новые формальные правила будут устойчивы; и, соответственно, необходимо различать саму возможность принятия некоторого формального правила и устойчивость данного формального правила.

Таким образом, при наличии двух групп, преследующих противоположные цели, устойчивость уже принятых формальных правил зависит не столько от абсолютных величин издержек изменения формальных правил и потенциальных выгод которые будут получены заинтересованной группой в результате данного изменения, сколько от соотношения издержек принятия и издержек отмены рассматриваемых формальных правил.

Рассмотрим три возможных случая соотношения издержек принятия и отмены формальных правил.

Наиболее простой случай предполагает равенство издержек принятия и издержек отмены формальных правил. В этом случае отмена принятых формальных правил потребует таких же издержек, что и принятие данных формальных правил. Поэтому, если после принятия формального правила окажется, что принятое формальное правило неэффективно, либо противоречит интересам другой заинтересованной группы, то, соответственно, группа-инициатор принятия данного формального правила, либо группа чьи интересы были нарушены, сможет инициировать отмену данного формального правила с той же легкостью с какой оно было принято. Следовательно, при равенстве издержек принятия и издержек отмены, формальные правила могут быть устойчивы только при условии их целевой и транзакционной эффективности [3] и непротиворечивости интересам других заинтересованных групп. Формальные правила, характеризующиеся одинаковым уровнем издержек принятия и отмены формальных правил, мы далее будем именовать формальными правилами с симметричными издержками изменения.

Но, как показывает практика, во многих случаях, издержки связанные с отменой ранее принятых формальных правил, либо ниже издержек принятия, либо превышают издержки принятия данных правил.

В случае если издержки принятия выше издержек отмены формального правила, группы с противоположными интересами оказываются уже не в одинаковых условиях, а именно: группе стремящийся отменить данное формальное правило будет гораздо легче добиться желаемого результата, чем группе стремящейся его принять. Поэтому, если принятое формальное правило несоответствует интересам отдельных заинтересованных групп то, независимо от того насколько эффективным на практике оказалось данное формальное правило, оно будет отменено с меньшими усилиями чем потребовались для его принятия. В результате рассматриваемые формальные правила будут устойчивы только в том случае если принятые формальные правила не нарушают интересы прочих заинтересованных групп.

Фактически, формальные правила данного типа будут устойчивы только при наличии одной заинтересованной группы. Далее формальные правила, издержки принятия которых выше издержек их отмены, мы будем называть формальными правилами с прямой несимметричностью издержек изменения. В случае же если издержки принятия формального правила ниже издержек отмены, группы с противоположными интересами также оказываются в разных условиях, но теперь в более выгодных условиях оказывается группа иницилирующая принятие данного формального правила. Далее формальные правила, издержки принятия которых ниже издержек их отмены, мы будем называть формальными правилами с обратной несимметричностью издержек изменения. Таким образом, в зависимости от соотношения издержек принятия и издержек отмены формального правила, нами далее будут различаться следующие типы формальных правил: формальные правила с симметричными издержками изменения; формальные правила с прямой несимметричностью издержек изменения и формальные правила с обратной несимметричностью издержек изменения.

Как видно из изложенного выше, несимметричность издержек изменения формальных правил, характерная для двух последних случаев, приводит к тому, что устойчивость принятых формальных правил не зависит от их эффективности: при прямой несимметричности издержек изменения, принятое формальное правило может быть отменено несмотря на его целевую и транзакционную эффективность, а при обратной несимметричности издержек изменения, принятое формальное правило не может быть отменено даже если оно неэффективно. Следует отметить, что поскольку принятие формального правила А эквивалентно отмене некоторого, сопряженного с ним, формального правила В (например, принятие закона запрещающего держать в качестве домашних питомцев некоторые виды животных эквивалентно отмене закона разрешающего содержание данных видов), то рассмотрение большинства формальных правил с прямой несимметричностью издержек изменения может быть сведено к рассмотрению сопряженных формальных правил с обратной несимметричностью издержек изменения. Основной особенностью формальных правил с обратной несимметричностью издержек изменения является то, что формальные правила данного типа характеризуются значительной устойчивостью независимо от их эффективности. Даже в тех случаях когда подобные формальные правила не позволяют достичь поставленной цели и порождают значительные транзакционные издержки бюрократических процедур, их отмена оказывается невозможной из-за высокого уровня издержек отмены. Следовательно, можно сделать вывод, что несимметричность издержек изменения может стать одним из факторов сохранения неэффективных формальных правил.

Среди факторов несимметричности издержек изменения формальных правил можно выделить следующие:

- различная организованность заинтересованных групп;
- способность формальных правил искажать действие рыночных механизмов, изменяя интересы заинтересованных групп;
- наличие в обществе устоявшихся представлений о причинах и последствиях актуальных проблем.

Первый из указанных факторов отражает тот факт, что относительно малочисленная и более организованная группа столкнется с гораздо меньшими издержками изменения формальных правил, чем большая группа, что и порождает несимметричность издержек изменения.

Второй фактор, заключается в том, что неэффективные формальные правила способны настолько сильно исказить действие рыночных механизмов, что после их принятия полностью меняются интересы большинства заинтересованных групп, в результате чего отмена ранее принятых формальных правил становится уже невозможной. Так, например, принятие формальных правил способствующих формированию в обществе побочного спроса на высшее образование, не только снижает качество высшего образования, но и запускает процессы приводящие к уменьшению доли студентов предъявляющих непосредственный спрос на высшее образование — группы, наиболее заинтересованной в отмене данных формальных правил [4].

Последний фактор несимметричности издержек изменения, связан с политическим процессом изменения действующих формальных правил: группы заинтересованные в изменении формальных правил могут добиться осуществления своей цели только через политиков, основной целью которых является переизбрание на ближайших выборах. Поэтому политики воздержаться от изменений формальных правил которые явно противоречат убеждениям царящим в обществе. Так, например, общество, запуганное сюжетами о «черных трансплантологах», может негативно воспринять принятие формальных правил облегчающих процедуру изъятия органов для трансплантации, что негативно отразится на карьере политиков инициировавших принятие этих формальных правил. В результате возникает асимметрия издержек изменения формальных правил: для политика, и соответствующей заинтересованной группы, принятие формального правила соответствующего доминирующим в обществе убеждениям будет связано с меньшими издержками, чем его отмена.

Выводы. Несимметричность издержек изменения формальных правил является одним из факторов определяющих устойчивость формальных правил. Формальные правила с прямой несимметричностью издержек изменения, являются неустойчивыми, независимо от уровня их эффективности, поскольку издержки отмены данных правил намного ниже издержек их принятия. В отличие от этого, формальные правила с обратной несимметричностью издержек изменения, характеризуются высокой устойчивостью даже в случае их неэффективности, поскольку издержки

связанные с отменой данных правил намного превышают издержки их принятия.

Список литературы: 1. *Норт Д.* Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки/ *Д. Норт*; пер. з. англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2000. – 198 с. 2. *Полтерович В.М.* Институциональные ловушки и экономические реформы /*В.М. Полтерович* // Экономика и математические методы. – 1999. – Т. 35, Вып. 2. 3. *Абрамов Ф.В.* Критерии эффективности формальных правил и их влияние на экономическое развитие. /*Ф.В. Абрамов* // Вісник Одеського національного університету. – 2011. – Т. 16, Вып. 20. – с. 7-13. 4. *Абрамов Ф.В.* Качество высшего образования и коррупция в вузах: факторы динамики /*Ф.В. Абрамов* // Економічний часопис-XXI. – 2011. – № 11-12. – С. 8-10.

Надійшла до редколегії 27.08.2012

УДК 338.5:0606

Л.В. ЖАДАН, канд. екон. наук, доц., НТУ «ХПІ», Харків
В.Ю. ВЕРЮТИНА, ст. викл., НТУ «ХПІ», Харків

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ПРОБЛЕМИ ПЕРЕРОБКИ ТВЕРДИХ ПОБУТОВИХ ВІДХОДІВ

Розглянути сучасні методи переробки твердих побутових відходів та доцільність сухого високотемпературного піролізу.

Ключові слова: тверді побутові відходи, піролізний газ, електроенергія, результат, витрати, ефективність.

Рассмотрены современные методы переработки твердых бытовых отходов и целесообразность сухого высокотемпературного пиролиза .

Ключевые слова: твердые бытовые отходы, пиролизный газ, электроэнергия, результат, расходы, эффективность.

The modern methods of processing of hard domestic wastes and expediency of dry high temperature paralysis are considered .

Keywords: hard domestic wastes, electric power, result, charges, efficiency.

Вступ. Проблеми, пов'язані з утилізацією та переробкою твердих побутових відходів, а також із негативним впливом полігонів твердих побутових відходів (ТПВ) на навколишнє середовище є актуальними для всього світу. Науковці та інженери, які працюють над вирішенням цих проблем, постійно шукають нові технологічні рішення, концепції, направлені на створення системи раціонального управління ТПВ. Така увага доданої

© Л.В. Жадан, В.Ю. Верютіна, 2012

проблеми зумовлена від зростання та накопичення об'ємів відходів, складністю виділення, облаштування та накопичення відходів, складністю виділення та облаштування нових місць для їх складування, зростанням витрат на транспортування та захоронення.

Постановка задачі. Переважна більшість ТПВ розміщується на сміттєвих звалищах, стихійних або спеціально організованих у вигляді «сміттєвих полігонів». Це наймеш ефективний спосіб боротьби з ТПВ, так як сміттєві звалища містять високу концентрацію вуглецю і часто горять, забруднюючи навколишнє середовище шкідливими газами. Поряд з цим, сміттєві звалища є джерелом забруднення поверхневих і підземних вод. Закордонний досвід показує, що раціональна організація переробки ТПВ дає можливість використовувати до 90% продуктів утилізації в будівельній галузі в якості заповнювача бетону. У розвинених країнах при спалюванні відходів існує законодавче обмеження на вміст в 1 м^3 димового газу не більше $0,1 \cdot 10^{-9}$ г двоокису азоту і фуранів. Саме це зобов'язує шукати нові шляхи знешкодження ТПВ з найменшим негативним впливом на навколишнє середовище, мінімальними витратами та максимальними економічним ефектом.

Методологія. Вирішення проблеми утилізації ТПВ потребує пошуку шляхів утилізації проведення аналізу існуючих методів. У світовій практиці для утилізації та знешкодження ТПВ використовують термічні, хімічні, біологічні та фізико-хімічні методи. До термічних методів належать спалювання, газифікація та піроліз. Спалювання здійснюється в печах різних конструкцій при температурі не менше 1473К. В результаті згорання органічної частини відходів утворюються діоксид вуглецю, пари води, оксиди азоту та сірки. Зола, яка містить важкі метали, виводиться періодично на полігони для захоронення або використовується у виробництві цементу.

Газифікація – спосіб переробки відходів у вихрових печах або у печах з киплячим шаром при температурі 873-1373 К. Горюча суміш водню та оксиду вуглецю, яка при цьому утворюється, спалюється або використовується в каталітичному процесі синтезу метилового спирту. Зола, що залишається після газифікації, відправляється на захоронення.

Піроліз – спосіб переробки відходів при температурі 873-1073К з вакуумуванням реактору.

За ступенем температурного впливу на речовину сміття піроліз умовно поділяють на низькотемпературний (до 900°C) і високотемпературний (понад 900°C). Підвищення температури сприяє до збільшення виходу газу і зменшення виходу рідких і твердих продуктів.

Біологічні методи знешкодження ТПВ останнім часом знаходять все більш широке застосування в Україні та за кордоном. Вони базуються на здатності різних штамів мікроорганізмів в процесі життєдіяльності розкладати та засвоювати в своїй біомасі різноманітні органічні забруднювачі.

Хімічні методи знешкодження полягають у додаванні хімічних реагентів до маси відходів. Залежно від хімічної реакції реагенту із забрудненням відбувається окислення - відновлення, заміщення, комплексоутворення та утворення спочатку легкокорозинних сполук, важких металів, потім важкорозчинних у воді, розкладання органіки.

Фізико-хімічні методи утворюють найбільш значущу групу способів знешкодження ТПВ. Серед них є методи створення фізичних полів, надкритичної екстракції вуглекислим газом органічних забруднень, електромагнітні, з використанням ультрафіолетового та лазерного випромінювання та ультразвуку.

Всі розглянуті методи є базою для створення технологій по знешкодженню ТПВ. Оптимальне їх поєднання дозволяє мінімізувати затрати на знешкодження відходів при найменшій екологічній шкоді та отримати прибуток.

Серед всіх відомих технологічних процесів переробки хвостів ТПВ із врахуванням економічної доцільності та екологічної безпеки найбільш перспективним є процес «сухого піролізу» при високих температурах вище 1110°C у відновлювальній атмосфері в присутності парів води. При цих умовах протікає повна деструкція складових ТПВ з утворенням високоякісного газоподібного палива, придатного для транспортування та використання в газогенераторах для отримання електроенергії.

Результати дослідження. Економічний ефект від реалізації природоохоронних заходів розраховують за формулою:

$$E_r = P_r - B_r, \quad (1)$$

де: P_r – вартісна оцінка результату від реалізації природоохоронних заходів;
 B_r – вартісна оцінка витрат на реалізацію природоохоронних заходів.

Вартісна оцінка результату від отримання електроенергії з горючого піролізного газу наведена в таблиці 1

Таблиця 1- Вартісна оцінка результату

Найменування показника	Розмір
1.Обсяг видалених відходів, тис. т	18,15
2.Піролізний газ, отриманий з видалених відходів, т	10800,30
3.Розрахунковий термін роботи піролізної установки, год.	5143,00
4.Електроенергія, отримана з піролізного газу за період роботи установки, МВт	12857,5
5.Технологічні витрати в електромережах, МВт	642,88
6.Електроенергія, направлена споживачу, МВт	12214,63
7.Кількість енергії, отриманої з 1 тис.т відходів, МВт	672,98
8.Вартість 1 МВт*год електроенергії з ПДВ, грн.	454,64
9.Вартість електроенергії, отриманої з 1 тис.т відходів, тис.грн.	305,96
10.Загальна вартість реалізованої електроенергії, млн.грн.	5,55

Оскільки електроенергія, отримана з горючого піролізного газу буде направлятися безпосередньо споживачу по мережах 10кВ, втрати енергії будуть незначними (3-5% від загальної кількості). Технологічні витрати електроенергії на її транспортування в електромережах складають 30,85% (при нормативі 20,88%) від загальної кількості енергії. Отже, з врахуванням витрат, які складатимуть 642,88 МВт, за весь термін роботи піролізної установки кількість електроенергії, направленої споживачу становитиме 12214,63 МВт на суму 5,55 млн.грн.

Вартісна оцінка витрат на реалізацію природоохоронних заходів враховує витрати на дослідження та витрати на обладнання. В основних витратах на дослідження враховують заробітну платню виконавців, відрахування в єдиний соціальний внесок, витрати на матеріали та обладнання. Розрахунок витрат на заробітну платню здійснюється на основі місячних окладів в виконавців, їх кількості та тривалості виконання робіт. Єдиний соціальний внесок відтворює відрахування в пенсійний фонд, фонд соціального страхування, фонд зайнятості та фонд страхування від нещасних випадків. Розмір відрахування залежить від ступеню ризику підприємства. Інші витрати прийняті у відсотках від заробітної плати виконавців.

Витрати на обладнання враховують його собівартість, транспортні витрати, витрати на монтаж обладнання, установку фундаменту, а також прибуток виробника та податок на додану вартість. Загальна вартісна оцінка витрат за розрахунковий період визначена у сумі 508277,1 грн.

Таким чином, економічний ефект становитиме 5,499 млн.грн.

Висновок. Проведені дослідження показали доцільність використання методу піролізу при підвищених температурах для утилізації ТПВ, що дозволить вирішити проблеми, пов'язані з їх утилізацією та переробкою.

Список літератури: 1. *Афанасьев М.В., Телишевська Л.І., Рудика В.І.* Оцінка ефективності організаційно-технічних заходів: Навчальний посібник. –Х.: ВД «Інжек», 2003. -228 с. 2. *Гетьман О.О., Шаповал В.М.* Економіка підприємства: Навчальний посібник. –Київ.ЦНЛ, 2006. -488 с. 3. *Демченко В.С., Милета В.И.* Системный анализ деятельности предприятий. М.: Финансы и статистика. 1990. -182 с. 4. *Кашин В.Н., Ионов В.Я.* Хозяйственный механизм и эффективность промышленного производства. М.: Наука, 1997. -367 с.

Надійшла до редколегії 27.08.2012

Л.С. СТРИГУЛЬ, канд. екон. наук, доц. НТУ «ХПІ», Харків

ЯКІСНИЙ РЕІНЖИНІРИНГ ЯК ОСНОВА ЕФЕКТИВНОГО ВПРОВАДЖЕННЯ ERP- СИСТЕМ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

В даній статті розглянуті напрямки визначення основних принципів якісного реінжинірингу як передумови ефективного впровадження та використання ERP-систем в умовах їх застосування на підприємствах України.

Ключові слова: реінжиніринг, інформаційні системи, інформаційні технології, автоматизація виробничих процесів, інформаційна інфраструктура

В данной статье рассмотрены направления определения основных принципов качественного реинжиниринга как предпосылки эффективного внедрения и использование ERP- систем в условиях их применения на предприятиях Украины.

Ключевые слова: реинжиниринг, информационные системы, информационные технологии, автоматизация производственных процессов, информационная инфраструктура

In the given clause directions of determination of main principles of qualitative reengineering as preconditions of effective introduction and use ERP-system and conditions their application at the enterprises of Ukraine are considered.

Keywords: informative systems, information technologies, automation of productive processes, informative infrastructure

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сучасному підприємству для якісного розвитку в умовах загальної інформатизації всіх напрямків економічних та виробничих процесів необхідна трансформація шляхом впровадження інформаційних систем, які дозволяють не тільки автоматизувати різноманітні процеси, але й дозволяють вирішати питання управління ними. Якісний реінжиніринг це дійсно запорука ефективного впровадження ІТ-продукту, який дозволить вирішити всі проблеми організації та використання управлінських інформаційних систем.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Питанням використання управлінських інформаційних систем присвячені праці таких відомих вітчизняних та закордонних учених, як Пітер Уейл, Джинн У. Росс, Ю. А. Петров, Е. Л. Климович, Ю. В. Юрилі, Пітер Ф. Друкер, Д. Мошелла, В. В. Баронов, Г. Н. Калянов. Сучасний стан справ у сфері інформаційних технологій на підприємствах України відзначається невизначеністю і має широкий спектр проблем [1-5]. Як зазначає О.А. Яковенко [6], пов'язано це з безупинним збільшенням обсягу технологічних пропозицій, що вимагають високих інвестицій і посилення залежності від зовнішніх послуг. При

© Л.С. Стригуль, 2012

реалізації процесів управління і господарської діяльності функція інформаційних технологій перестала бути допоміжною, перетворившись на найважливішу складову частину продукту або виробничих потужностей [7].

Невирішені частини загальної проблеми. В сучасних умовах господарювання найбільшої актуальності набула недостатність теоретичних досліджень у сфері інформатизації підприємницької діяльності, а аналіз практичної реалізації управлінських інформаційних систем представлений ще меншою мірою. Це є наслідком нашого відставання від світового рівня в розвитку інформатизації, інструментального і програмного забезпечення, тим більше в сфері ринкової інформаційної інфраструктури. Тому виникає необхідність у систематизації знань, які є складовою даної науково-практичної області, а також у розвитку аспекту процесу створення і практики використання нових інформаційних технологій у виробничій діяльності.

Мета статті (цілі). Основною метою статті є дослідження основних проблем впровадження ERP-систем на підприємствах України та визначення тенденцій їх розвитку в умовах сучасного господарювання.

Основні результати дослідження. Впровадження ERP – систем дає можливість застосовувати одну інтегровану програму замість декількох різних. За допомогою ERP-системи можливо управляти обробкою, виробництвом, логістикою, доставкою, виставлянням рахунків, бухгалтерським обліком. ERP-система (від англ. Enterprise Resource Planning System – система планування ресурсів підприємства) – призначена для автоматизації контролю та планування всіх виробничих ресурсів, які використовуються на підприємстві. ERP-системи охоплюють всі важливі процеси діяльності будь-якої компанії. Мета впровадження ERP – системи полягає у налагодженні взаємозв'язків між усіма відділами і створенні єдиного інформаційного сховища, що містить всю необхідну інформацію про компанію, її послуги, продукцію і роботу всіх відділів. ERP-рішення призначені для автоматизації бізнес-процесів як середніх і малих компаній, так і великих галузевих підприємств сфери торгівлі, виробництва та послуг.

Основними принципами впровадження ERP – систем, які зумовлюють успішність її подальшої експлуатації є:

- створення команди для проектування;
- управління на засадах проектного менеджменту;
- формалізований опис діяльності «як є»;
- пошук дублюючих операцій і затримок у передачі інформації;
- формалізований опис діяльності «як буде»;
- здійснення реінжинірингу бізнес-процесів.

Відповідно до результатів дослідження консалтингової компанії Panorama Consulting Group, сукупна вартість володіння корпоративним програмним забезпеченням (ПЗ) в цьому році скоротилася до 6,2 млн. доларів, порівняно з 8,5 млн. доларів у 2008-му році. Строк впровадження ERP-систем також скоротився до 18,4 місяців у порівнянні з показником 2008-го року (19,8 місяців). Крім того, 54% ERP-проектів виконуються з перевищенням бюджету, тоді як у 2008-му році таких ERP-впроваджень було 59%.

В реальних умовах господарювання з'ясовується, що не всі програмні продукти, які пропонуються постачальниками ERP відповідають їх основним потребам, вимогам і функціям. Розроблювачі ERP – систем при проектуванні своїх програмних комплексів враховують галузеву специфіку підприємства, що значно підвищує якість, але зужує напрямки їх застосування. Але при безпосередньому створенні інформаційних систем необхідне залучення послуг кваліфікованого консультанта, який повинен розуміти в економічній сутності функціонування підприємств конкретної галузі, та знати від чого залежить їхня прибутковість, як швидко вони реагують на зміну потреб клієнтів. Ці знання є запорукою створення ефективної управлінської інформаційної системи. Але навіть впровадження якісного програмного продукту, який задовольняє потребам окремого підприємства при відсутності наявності принципів планування й управління запасами, залишиться «чорною дірою», яка поглинає всі доступні ресурси підприємства. Це найчастіше відбувається коли реінжиніринг підмінюється простою оптимізацією.

Реінжиніринг, згідно з визначенням *Майкла Хаммера (родоначальника терміна)*, — це фундаментальне переосмислення й радикальне перепроєктування бізнес-процесів, з метою досягнення істотного поліпшення якості функціонування [6]. Це не просте підвищення маржинального доходу, а якісний перехід на новий рівень ефективності бізнесу. Навіщо підприємству витрачати гроші і час на деталізований опис діяльності «як є», якщо воно має намір провести реінжиніринг, тобто кардинально змінити бізнес-процеси. Але підприємство не може провести реінжиніринг окремого бізнесу-процесу. Його метою повинне бути одержання певних конкурентних переваг. При цьому придбання їх за рахунок оптимізації окремо взятого процесу неможливе. Не можна поліпшити процес продаж, якщо підприємство зриває терміни виробництва й не забезпечує необхідної якості через те, що постачання здійснює закупівлі, виходячи із власних міркувань. Тільки поліпшення функціонування внутрішнього ланцюжка поставки « постачання-виробництво-продаж», синхронізація дій усіх учасників основних процесів можуть забезпечити досягнення бажаного результату. При цьому синхронізація ланцюжка відбувається не за рахунок виключення дублювання операцій або прискорення проходження документів, а за рахунок створення збалансованого операційного

плану, загального для всього ланцюжка «постачання-виробництво-продаж» прогнозу, який будується на підставі попиту на продукцію підприємства, а не на підставі статистики споживання запасів за попередні періоди. Зміна традиційних методів планування виробництва й запасів, — от основний елемент якісного реінжинірингу.

Практика свідчить про те, що однією з основних практичних проблем, з якою зустрічаються підприємства при впровадженні ERP - систем, підсистем управління виробництвами і особливо планування, є погана якість або відсутність нормативно-довідкової інформації, конструкторсько-технологічної документації (КТД), і найголовніше — повна неузгодженість позначень використовуваної номенклатури товарно-матеріальних запасів (ТМЗ) у підрозділах підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Вирішення означених проблем створює умови для повноцінного планування ERP - системи. Крім цього з'являється реальна можливість провести економічний аналіз матеріалів і комплектуючих, які використовуються з метою оптимізації їх застосування і визначення варіантів заміन. Причому одна частина цих замінів повинна бути визначена як постійна, а інша — як припустима. Це дозволить оптимізувати закуповувану номенклатуру, запобігти замінам у процесі виробництва. У результаті скорочується загальний перелік номенклатури, який необхідно відслідковувати фахівцям відділів МТЗ і управління запасами.

Список літератури: 1. Автоматизация управления предприятием / [Баронов В. В., Калянов Г. Н., Попов Ю. И. и др.]. – М.: ИНФРА-М, 2000. 2. Мошелла Д. Бизнес-перспективы информационных технологий. Как заказчик определяет контуры технологического роста / Д. Мошелла. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. 3. Петров Ю. А. Комплексная автоматизация управления предприятием / Ю. А. Петров, Е. Л. Климович, Ю. В. Юрили. - М.: Дело, 2006. 4. Питер Ф. Друкер. Задачи менеджмента в XXI веке / Питер Ф. Друкер. – М.: ИД "Вильямс", 2002. 5. Уэйл П. Управление ИТ: опыт компаний-лидеров / Питер Уэйл. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 293 с. 6. Яковенко С.І. Реінженіринг бізнес процесів шляхом інформатизації управління на підприємствах України // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – №9 (39). – С. 118-130. 7. Бландел Г.Л. Эффективные бизнес-коммуникации: принципы и практика в эпоху информатизации. – СПб.: Питер, 2000.

Надійшла до редколегії 27.08.2012

О.П. КОСЕНКО, доц. каф. економіки та маркетингу НТУ «ХПІ», Харків
М.І. МАНЖОС, магістр НТУ «ХПІ», Харків

ФОРМУВАННЯ ТОВАРНОЇ ПОЛІТИКИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ СФЕРИ ПОСЛУГ

В статті розглянуті проблеми формування товарної політики на підприємствах сфери послуг. Специфічні особливості послуг розглядаються, як базові аргументи адаптації структури маркетингової товарної політики. Запропонована оптимізована структура товарної політики для підприємства послуг.

Ключові слова: послуги, товарна політика, підприємство сфери послуг, комплекс маркетингу, структура товарної політики, специфіка послуг.

В статье рассмотрены проблемы формирования товарной политики на предприятиях сферы услуг. Специфические особенности услуг рассматриваются, как базовые аргументы адаптации структуры маркетинговой товарной политики. Предложена оптимизированная структура товарной политики на предприятии услуг.

Ключевые слова: услуги, товарная политика, предприятие сферы услуг, комплекс маркетинга, структура товарной политики, специфика услуг.

The article deals with the problem of forming product policy in the field of business services. Specific features of services are considered as basic arguments for adapting the structure of commodity marketing policy. The optimized structure of commodity policy for enterprise services has been proposed.

Keywords: services, commodity policy, enterprise of service business, marketing complex, structure of commodity policy, specific of services.

Вступ Активний розвиток сфери послуг став важливою характеристикою минулого століття. Сьогодні третинний сектор економіки вносить вагомий внесок в збільшення добробуту багатьох країн, перш за все країн «золотого мільярда». В середньому близько 70% ВВП розвинених країн займає сфера послуг, причому темпи зростання цього сектора (16% за рік) набагато вищі за темпи зростання сфери торгівлі (лише 7% за рік).

Зарубіжні і вітчизняні учені звернули увагу на сферу послуг в 50—60-х роках минулого сторіччя. Дослідження в області маркетингу послуг з'явилися на початку 70-х, і в цій області зарубіжні економісти із зрозумілих причин випередили своїх російських колег. За кордоном на сьогодні існує близько 70 науково-дослідних груп в університетах і вузах, вивчаючих менеджмент і маркетинг послуг. Перші вітчизняні публікації, присвячені цій тематиці, з'явилися на початку 90-х років.

Постановка задачі Не дивлячись на підвищену увагу економічної науки до сфери послуг, до цих пір відсутня єдина думка щодо маркетингу послуг. і мікросередовища, в якому діє фірма, оцінка можливостей самої фірми. Х.

Ворачек стверджує, що завершеної теорії маркетингу послуг в даний час поки не існує і, можливо, вона і не буде створена. Мова може йти швидше про ряд теоретичних положень, які освітлюють маркетинг послуг з різних точок зору [1, с.99].

Частина економістів дотримується думки, що маркетинг послуг не повинен чим-небудь відрізнятися від маркетингу матеріально-речових товарів. Вони стверджують, що між товарами і послугами не така велика різниця, щоб враховувати її при розробці і проведенні маркетингових заходів. Так, М. Кляйнальтенкамп вважає, що розділення маркетингу товарів і маркетингу послуг недоцільно по наступних причинах:

1) розрізнення проводиться по виключно спірному критерію (матеріальність продукції);

2) велика частина збутових процесів, що реалізуються на практиці, заздалегідь зорієнтована на послуги або характеризується «типовими» ознаками маркетингу послуг [2, с.106].

Дж. Бейтсон вважає, що департамент маркетингу грає важливішу роль в компаніях, що займаються виробництвом і продажем матеріальних продуктів, чим в тих, які пропонують своїм клієнтам послуги. У останніх рішення, які стосуються створення нових продуктів, ціноутворення і просування, може приймати персонал інших департаментів, затверджує він. Дж. Бейтсон виділяє два завдання, з вирішенням яких сервісній фірмі може допомогти департамент маркетингу, — це створення корпоративної культури і збільшення частки ринку. [3, с. 18, 645]

Інша частина дослідників переконані, що специфіка послуг, наприклад їх процесний характер, невідчутність, неможливість зберігання і транспортування, знаходить своє віддзеркалення в системі маркетингу, яку використовує підприємство сфери обслуговування. Такої позиції дотримуються В. Зейтхамл і М. Бітнер. Вони вважають, що головна причина створення особливого комплексу маркетингових комунікацій в сервісних фірмах — необхідність демонструвати замовникові високу якість тієї послуги, яку він збирається придбати. [4, с. 7]

Визнаний лідер Північної школи маркетингу послуг К. Гренроос також дотримується цієї думки. Він приводить і інші причини створення особливої системи маркетингу в сервісній фірмі. Перш за все, покупець присутній (бере участь) в процесі надання послуги, і процес надання послуги для нього настільки ж важливий, як і результат. Це обумовлює особливі вимоги до персоналу і системи контролю якості. Неможливість зберігання послуг вимагає точних розрахунків можливостей підприємств у сфері послуг. [5, с. 47, 48].

Проаналізувавши сукупність підходів до визначення послуги, маркетингу послуг та класифікації можна зробити ряд висновків. Сучасні уявлення про сутність поняття «послуга» розширюють класичні тлумачення, вони досить різноманітні і можуть бути систематизовані за такими ознаками: економічний напрямок, ринковий (маркетинговий) напрямок. У першому випадку послуга в загальному сенсі визначається як специфічні економічні відносини з приводу суспільного обміну праці, у другому - послуга розглядається як узгоджений процес взаємодії двох або більше суб'єктів ринку. Через відсутність єдиного підходу до маркетингу послуг відсутнє і чітке поняття сутності елементів маркетингу, зокрема товарної політики. Для підвищення ефективності організації товарної політики на підприємстві сфери послуг слід розробити комплексну структуру товарної політики, максимально адаптовану до специфіки послуг

Методологія Методологія досліджень базується на аналізі існуючих підходів до розгляду комплексу маркетингу для послуг та зокрема товарної політики. Було визначено недоліки цих підходів та запропоновано комплексну структуру складових товарної політики для підприємства сфери послуг.

Результати досліджень Теорія маркетингу підкреслює ринкову сутність послуги (можливість обміну), її нематеріальний характер, неможливість володіння. На нашу думку сфера послуг має ряд суттєвих відмінностей порівняно зі сферою товарів, що має відповідно відображатися і в маркетинговій теорії. Маркетингова діяльність на підприємстві сфери послуг має базуватися на комплексі маркетингу, що повністю зорієнтований на послуги і враховує специфіку послуг. Сьогодні відомі й широко застосовуються декілька характеристик, що відображають цю специфіку. На наш погляд, вони вимагають деяких уточнень і доповнень. Розглянемо ці характеристики.

Мінливість якості. Дійсно, мінливість виконання послуг є неминучим наслідком одночасності виробництва та споживання послуг, а також того, що складовим елементом послуги є люди. На нашу думку саме ця характеристика вимагає найбільшої уваги при плануванні товарної політики, адже питання якості є дуже важливим.

Нерозривність виробництва і споживання послуги. На наш погляд, ця характеристика базова, так як відображає основну відмінність послуги від матеріального товару.

Невідчутність. Невідчутність означає, що послугу неможливо спробувати, відчути, тому вона не може вважатися досить коректною

характеристикою (у всякому разі, не для всіх послуг). Правильніше, на наш погляд, говорити про нематеріальність послуги.

Нездатність послуг до зберігання. Дану характеристику слід доповнити поняттям «нездатність до транспортування». Ці поняття взаємопов'язані і доповнюють одне одного. Послуги не можуть бути збережені для подальшого продажу. Якщо попит перевищує пропозицію, то послуги, як матеріальні товари, неможливо взяти зі складу.

Таким чином, можна виділити наступні характеристики послуги як товару на ринку, що відрізняють її від матеріальних товарів: нерозривність; нематеріальність; процесність; одночасність. При цьому кожна характеристика послуги відображає її специфічні особливості, які, в свою чергу, вимагають розробки спеціальних програм роботи з споживачами цієї послуги.

На нашу думку саме товарна політика, як складова комплексу маркетингу, найбільше відображає відмінності послуг від товарів. Саме тому товарна політика має бути суттєво змінена при застосуванні в сфері послуг. Таким чином всі складові товарної політики мають бути розглянуті через призму особливостей сфери послуг.

Розглянемо відмінність маркетингової політики на базі моделей комплексу маркетингу послуг 7Р М.Д. Бітнер та «8Р» К. Лавлок.

Традиційна формула «4Р» містить у собі чотири контрольованих менеджером фактора маркетингу: товар, ціну, канали просування і елементи комунікації (product, price, place, promotion). М.Д. Бітнер запропонувала доповнити цю модель ще трьома «Р»: процесом, матеріальною середовищем і людьми (process, physical evidence, people). [6, с.70] Ці дві моделі стосовно до послуг і товарів наведено на рис. 1.

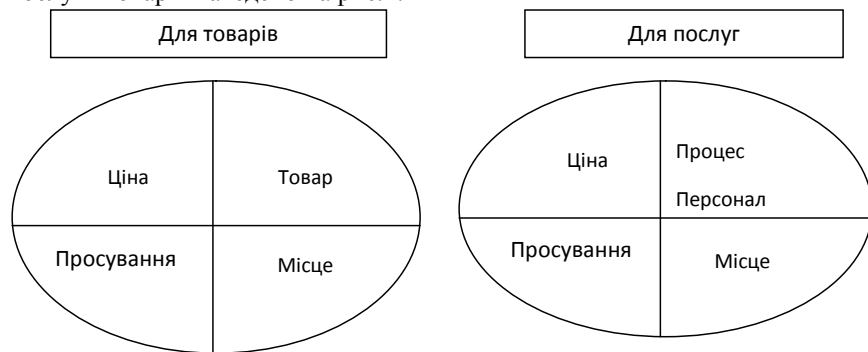


Рис.1 – модель комплексу маркетингу 7Р М.Д. Бітнер

В маркетингу послуг, відповідно до моделі М.Д. Бітнер, менеджера доступні сім факторів, включаючи три додаткових, появу яких обумовлено специфікою послуги як товару.

Провідний міжнародний експерт маркетингу послуг К. Лавлок запропонував метафорично розглядати практику маркетингу послуг, як змагання між човнами або регату. На кожному човні по вісім веслярів і одного капітану(рис. 2) [7, с. 50-53].

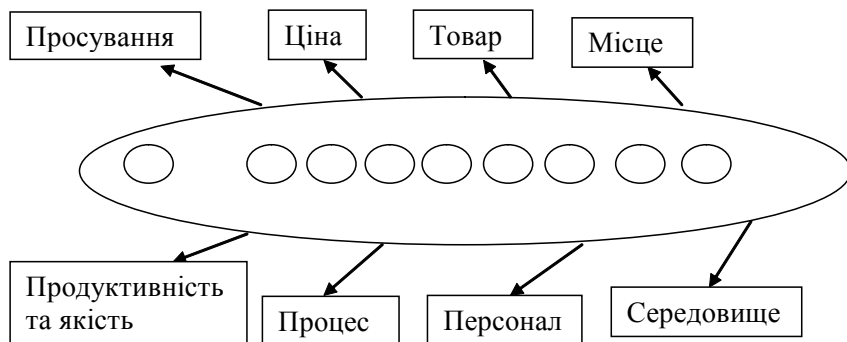


Рис.2 – модель комплексу маркетингу «8Р» К. Лавлок

Незважаючи на свою метафоричність з точки зору навчальних цілей, «човнова модель» досить точно відбиває функції і завдання маркетингу на підприємстві сфери послуг. Всі фірми послуг знаходяться в конкурентному середовищі в рівних умовах. У всіх наявності однаковий інструментарій для конкурентної боротьби - комплекс маркетингу «8Р». До традиційних «4Р» К. Лавлок додає додаткові «4Р» - матеріальне середовище, процес, персонал, а також продуктивність і якість.

Стратегія матеріального середовища обслуговування спрямована на створення сприятливої атмосфери обслуговування. Стратегія процесу пов'язана з розробкою блок-схем обслуговування, своєрідних креслень послуги як продукту. Стратегія персоналу спрямована на мотивацію персоналу до якісного обслуговування клієнта. Стратегія продуктивності і якості спантеличена організацією ефективного та якісного обслуговування клієнтів.

На основі розглянутих моделей можна запропонувати комплексну авторську систему підходу до маркетингу послуг загалом та зокрема до товарної політики. Так як маркетингова товарна політика в виробничій сфері включає в себе комплекс заходів зі створення й управління продукцією підприємства. На підприємстві послуг, на нашу думку, поняття товарної

політики дещо розширюється та поглиблюється. Враховуючи базові відмінності послуги від товару, структуру товарної політики можна визначити наступними складовими:

1. Якість.

2. Асортимент та номенклатура послуг.

В свою чергу якість послуги включає в себе наступні компоненти:

- персонал;
- процес;
- продуктивність;

Такий поділ можна обґрунтувати наступними аргументами. Так як процес виробництва послуги невіддільний від її продажу, споживання та послуга надається безпосередньо персоналом, фактор персоналу грає першорядну роль у рівні якості послуг, які надаються. Професійність та досвідченість кадрів в більшості визначає якість послуг, що надаються. Безпосередньо процес надання послуги є віддзеркаленням того рівня якості який існує на виробництві. Продуктивність визначається заданим рівнем якості надання послуги, та характеризує наскільки ефективно проходить процес обслуговування.

Так як якість послуги набагато важче стандартизувати ніж якість товару розглянутий аспект можна виділити як найважливіший і найважчий для ефективної реалізації на підприємстві. Формування високого і стійкого рівня якості на підприємстві вимагає розробки і реалізації комплексної програми якості, постійного контролю та удосконалення наявних стандартів.

Складова асортименту і номенклатури також грає важливу роль в товарній політиці послуг. Специфіка послуг дозволяє розширяти номенклатуру послуг підприємства достатньо легко та швидко. В умовах постійного зростання вимог клієнтів до товарів та послуг, товарна політика має бути сконцентрована формуванні такого асортимент, який зміг повністю задовольнити максимальну кількість потенційних клієнтів. Це можливо в тому разі, якщо пропозиція підприємства буде гнучкою, тобто номенклатура і асортимент буде постійно розширюватися, оптимізуватися під впливом індивідуальних потреб кожного клієнта.

Запропоновану структуру маркетингової політики, як складову комплексу маркетингу схематично можна представити наступним чином (рис. 3)

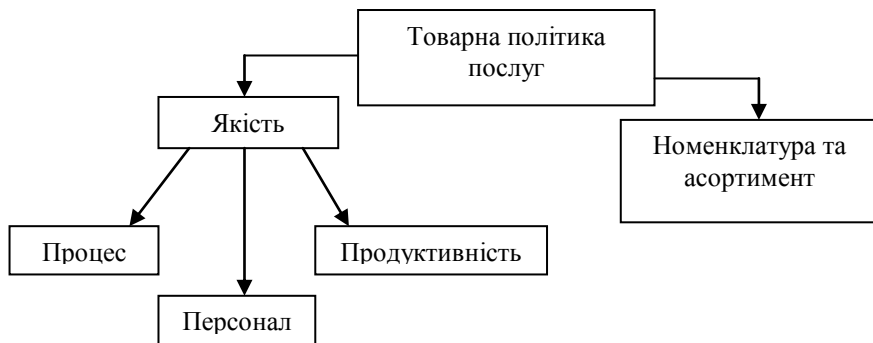


Рис.3 – Комплексна структура складових маркетингової товарної політики для підприємства сфери послуг

Дана схема дає змогу підходити до питання формування товарної політики для послуг комплексно. Адаптація товарної політики до усіх специфічних особливостей послуг дозволяє підвищити ефективність маркетингової діяльності та конкурентоспроможність наявних послуг підприємства.

Висновки Дослідження наукових підходів до питання маркетингу послуг дозволяє стверджувати про відсутність єдиної комплексної теорії та підходів до адаптації маркетингу товарів до маркетингу послуг. На основі наведених досліджень можна виділити основні проблеми та спірні питання в теорії маркетингу послуг, що залишаються відкритими та актуальними до сьогодні. Товарна політики безпосередньо впливає на ефективність маркетингової діяльності. Отож, саме цей компонент комплексу маркетингу має бути чітко розроблений та адаптований до специфіки послуг. При плануванні та виході на ринок з новою послугою підприємство має враховувати усі складові товарної політики, а не тільки деякі з них. Саме комплексний підхід до маркетингової товарної політики послуг є запорукою високої конкурентоспроможності підприємства та його пропозиції.

Список літератури: 1. Ворачек Х. О состоянии "теории маркетинга услуг" / Ворачек Херберт // Проблемы теории и практики управления. - 2002. - № 1. - С. 99 - 103. 2. Кляйнальтенкамп М. Синергетический потенциал исследований в области маркетинга промышленных товаров и услуг // Проблемы теории и практики управления. - 2002. - № 1. - С. 106–109. 3. Bateson J. Managing services marketing/ J. Bateson. United States of America, 1995.- 550 с. 4. Bitner V. Services marketing / V. Bitner, V. Zeithaml. -Massachusetts, 1996.- 688 с. 5. Gronroos C. Service management and marketing /C. Gronroos. West Sussex, 2000. - 239 с. 6. Bitner M. J. Servicecapes: The impact of physical surroundings on customers and employees// Journal of Marketing. - 1992. - № 56 (2) – С. 60. 7. Лавлок К. Маркетинг услуг: персонал, технология, стратегия / К. Лавлок // 4-е изд.: пер. с англ. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2005.- 1008 с.

Надійшла до редколегії 28.08.2012

В.Н. ТИМОФЕЕВ, д-р экон. наук, проф. НТУ «ХПИ», Харьков

ОСНОВНЫЕ ФАКТОРЫ СОЗДАНИЯ НОВОЙ ТЕХНИКИ

В статье рассматривается метод исследуемой зависимости объема продаж от освоения рынка и морального старения изделия.

Ключевые слова: освоение новой техники, развитие рынка и объема продаж, оптимизация экономической задачи.

У статті розглядається метод досліджуваної залежності об'єму продажів від освоєння ринку і морального старіння виробу.

Ключові слова: освоєння нової техніки, розвиток ринку і об'єму продажів, оптимізація економічного завдання.

In article the method of studied dependence of sales volume from development of the market and a product obsolescence is considered.

Keywords: mastering of new technique, market and volume of sales development, optimization of economic task.

Введение. При обосновании создания и освоения новой техники (СОНТ) в условиях рыночных отношений одним из основных и доминирующих факторов является определение и прогнозирование процессов ее реализации. При этом одним из основных факторов является активизация инновационной деятельности.

Постановка задачи. Внедрение средств автоматизации проектирования радиоэлектронных устройств позволяет в 2-7 раз сократить трудоемкость проектных работ [1]. Важен также вопрос формирования и наличия ресурсов инвестиционных процессов. Распыление капитальных вложений и их сокращений увеличивает сроки создания новой продукции [2]. Это существенно усложняет исследование причинно-следственных связей процессов жизненного цикла товаров (ЖЦТ), что обуславливает необходимость организации непрерывного упреждающего прогнозирования и планирования сбыта на основе системного анализа рынков сбыта в комплексе с затратными и объемными технико-экономическими показателями производства. Сложность в определении реальной потребности в новом оборудовании, высокая неопределенность рынка и другие факторы вероятностной природы требуют тщательного обоснования решения по его закупке и оценки эффективности связанных с этим капитальных вложений. Эффективность этапа внедрения новой продукции длительного пользования во многом определяется выбором стратегии временной дифференциации цен с целью освоения рынка и увеличения жизненного цикла товара.

© В.Н. Тимофеев, 2012

Стратегия деятельности фирм в области ценообразования и производства новой продукции во многом зависит от времени выхода на рынок и уровня качества товара, которые во многом определяются процессом СОНТ.

По мере формирования спроса на изделие цены могут увеличиваться, однако, фактор снижения цены сохраняется в связи с ротацией потребителей продукции фирмы и появлением новой продукции фирм-конкурентов. Как показывает зарубежный опыт в условиях развитой конкуренции фирма, выходящая на рынок с новой продукцией, должна осуществлять гибкую ценовую стратегию, нередко идти на ценовые уступки с целью "завоевания" потребителя [3].

Исследование экономической эффективности обновления техники в сфере ее создания и производства охватывает целый комплекс взаимосвязанных показателей качественного, объемного, затратного и пространственно-временного характера, проявляющих себя на протяжении ЖЦТ. При этом прогнозирование и определение наиболее вероятной траектории объема продаж за период ЖЦТ как функции факторов процессов СОНТ, состояния рынка и сферы производства является одним из основных вопросов исследования.

Для традиционного жизненного цикла товаров [4] траектория объема продаж описывается достаточно сложной кривой, состоящий из двух частей. Первая представляет собой S-образную кривую, включающую этапы внедрения, роста и частично зрелости, а вторая – уменьшающуюся часть параболы. Этот момент времени делит весь период производства и реализации оцениваемой модели техники на два этапа – роста и снижения продаж. Окончание процесса реализации изделий происходит в момент времени, когда продукция данного качества считается морально устаревшей. В целом задача исследования рассматриваемых процессов представляется как непрерывное, систематически уточняющиеся моделирование и прогнозирование объема реализации оцениваемой продукции, начиная с ранних стадий СОНТ.

Следует учитывать следующие обстоятельства при формализации функции объема продаж. Во-первых, вид зависимости должен отражать экономическое содержание формализуемого процесса. С другой стороны, важное значение имеет сам метод формализации исследуемой зависимости, трудоемкость его реализации, адекватность и точность аппроксимации описываемых процессов. Традиционно формализация объемов реализации (или производства) осуществляется как однофакторная зависимость от времени. Использование метода наименьших квадратов или метода Чебышева позволяет в форме полинома n -й степени достаточно точно

аппроксимировать весьма сложные нелинейные и немонотонные зависимости. Однако использование полиноминой функции нередко искажает экономический смысл зависимостей. Этого недостатка во многих случаях лишена мультипликативная функция. При этом в форме мультипликативных регрессий выражается зависимость объема реализации от показателей качества продукции, информированности ее потребителя и состояния рынка сбыта. Эта функция, обладая достаточной гибкостью для отражения тенденций исследуемых показателей, тем не менее практически применима лишь для выражения монотонных зависимостей функции от отдельных факторов.

Методология. Учитывая закономерности формирования объема продаж как монотонных, так и немонотонных зависимостей, представляется целесообразным для формализации этого показателя использовать функцию, объединяющую свойства полиноминой и мультипликативной регрессий. Сложное влияние цены на объем продаж выражается степенной функцией с показателем степени полиноминого вида как функции от времени. Переменный показатель степени при этом отражает влияние процессов освоения рынка и морального старения, которые даже при неизменной цене заметно влияют на объем реализации. В целом для t -го периода объем продаж P_t можно представить в виде:

$$P_t = A \cdot C_t^{\alpha} \cdot \left(\alpha_1 t + \alpha_2 t^2 \right)^{\varphi},$$

где A – параметр формулы, отражающий влияние неучтенных факторов на объем продаж P_t ;

C_t – цена изделия в t -й период;

α – показатель степени, отражающий среднюю ценовую эластичность спроса на изделие;

α_1, φ – показатели степени влияния на спрос процессов освоения рынка сбыта и морального старения оцениваемой продукции.

Определение параметров данной формулы можно осуществить с помощью метода наименьших квадратов, после их предварительной линеаризации. После логарифмирования и преобразований исходное уравнение для определения параметров имеет вид для N наблюдений:

$$U = \sum_{i=1}^N \left[\ln P_i - \ln A + \alpha \ln C_i + \left(\alpha_1 t_i + \alpha_2 t_i^2 \right) \varphi \right]^2 \rightarrow \min$$

Определение частных производных функции по искомым параметрам $\ln A$, α , χ , φ и приравнивание их к нулю позволяет получить систему линейных уравнений, необходимую для решения задачи. Число членов и степень полинома в формуле объема продаж может увеличиваться до уровня, обеспечиваемого необходимой точностью аппроксимации.

Следует отметить, что число членов (факторов) и степень полинома в формуле объема продаж может увеличиваться до уровня, обеспечиваемого необходимой точностью аппроксимации. Формулу объема продаж в этом случае можно представить в виде:

$$P_t = A \cdot \prod_{i=1}^m X_{it}^{b_i} \cdot C_t^{-\chi + \varphi \chi^2}$$

где m – количество учтенных факторов, исключая цену изделия;

X_{it} ; b_i – значение i -го фактора в t -й период и показатель степени его влияния на P_t .

Результаты исследования. Прогнозирование объема продаж определяет, в свою очередь, стратегию производства новой техники. Это позволяет осуществлять анализ, исследование и прогнозирование показателей сферы производства: выпусков изделий и их себестоимости по планово-учетным периодам этапа производства модели техники, а также капитальных вложений в сферу производства и потребной величины производственных фондов.

Вывод. На основе этого может осуществляться оптимизация процессов и решаться основные экономические задачи освоения производства и реализации новой техники.

Список литературы: 1. Моисеев С.В. Экономические критерии выбора радиоэлектронных комплексов самолетов. – М.: Машиностроение, 1994. – 224 с. 2. Ванькович Д.В., Демчишек Н.Б. Аналіз фінансових джерел формування інвестиційних ресурсів в Україні // Фінанси України. – 2007. – № 7, с. 72-84. 3. Klemperep P. Price Wars Caused by switching costs // Review of Economic Studies. – 1989. – 56, №3. – р. 405-420. 4. Эванс Д.Ж. Берман. Маркетинг (Пер. с англ.). М.: Экономика, 1990. – 350 с.

Надійшла до редколегії 28.08.2012

ІННОВАЦІЇ У КАДРОВОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

У статті розглядаються різноманітні сучасні технології з пошуку та підбору висококваліфікованого та конкурентоспроможного персоналу, можливість ефективного їхнього застосування у практиці вітчизняного менеджменту.

Ключові слова: сучасні інноваційні технології, управління персоналом, скринінг, рекрутинг, хедхантинг, підсистема підбору персоналу, мінливе внутрішнє та зовнішнє середовища.

В статье рассматриваются разнообразные современные технологии поиска и подбора высококвалифицированного и конкурентоспособного персонала, возможность эффективного применения этих техник в практике отечественного менеджмента.

Ключевые слова: современные инновационные технологии, управление персоналом, скрининг, рекрутинг, хедхантинг, подсистема подбора персонала, переменчивое внутренняя и внешняя среды.

The variety of modern technologies in searching and selecting of highly skilled and competitive personnel, possibility of effective using of these techniques in practice of country's management are considered in the article.

Keywords: modern innovative technologies, management, screening, a personnel, recruiting, headhunting, subsystem of selection of personnel, changeable internal and external environments.

Вступ

Системна криза, яка пронизала усі сфери життя України стрімко загострюється перед черговими виборами. Перш за все це негативно відбивається на економіці країни. Напередодні виборів економічна та фінансова ситуація у країні не залишається стабільною, оскільки соціальний популізм потребує від влади значних витрат.

Зовнішній борг України – 129 млрд. доларів, а проблема його зростання – бюджетний дефіцит. Про це повідомив колишній міністр фінансів України В. Пінзенік у програмі «Свобода слова» [1]. Цей борг включає не тільки державний, а й борги банків та економіки. Причина, яка породжує борг – життя з дефіцитом бюджету. Країна у цьому році, на його погляд, не виконує бюджет, а дефіцит буде приблизно біля 4 %.

За повідомленнями Міністерства фінансів України: у вересні прямий зовнішній борг зріс на 3,1 % або на 773 млн. доларів та склав на 30.09.2012 25,482 млрд. доларів (проти 24,709 млрд. доларів на 31.08.2012). Прямий внутрішній борг у вересні скоротився на 1,3 % або на 2,599 млрд. грн. з 193,336 млрд. грн. (24,188 млрд. дол.) до 190,737 млрд. грн. (23,863 млрд. дол.). Загальний розмір прямого державного боргу у вересні збільшився на 0,9 % або на 3,576 млрд. грн. з 390,839 млрд. грн. (48,897 млрд. дол.) до 394,415 млрд. грн. (49,345 млрд. дол.) [1].

За думкою експертів: перед парламентськими виборами Україна буде змушена на кілька місяців знизити обмінний курс гривні, щоб підтримати конкурентоспроможність експорту та запобігти росту дефіциту зовнішньої торгівлі до загрозливого рівня дестабілізації економіки країни.

На фоні кризових явищ в країні та у світовій економіці в цілому погіршується й інвестиційний клімат в Україні, від якого напряму залежить також інноваційний розвиток.

Світовий досвід управління виробництвом переконує, що вирішальним чинником стабільного і тривалого функціонування різноманітних організацій, їх поступального розвитку є високоякісний менеджмент у широкому розумінні й менеджмент персоналу зокрема. Людський чинник стає головним фактором виробництва, а витрати на персонал, на його розвиток вважаються першочерговими інвестиціями підприємців [2].

Актуальність теми полягає в тому, що у кризовій ситуації тільки професіоналізм фахівців та інноваційний підхід у їхньому підборі дозволять українським підприємствам вийти з кризової ситуації, використовуючи обмежений ресурс. Сьогодні йде боротьба за професіоналів. Керівництво кожної компанії розуміє, що її успіх залежить від кваліфікації співробітників. Фахівці впевнені, що саме така техніка з пошуку персоналу, як хедхантинг, тримає кадровий ринок у постійній напрузі. Це стосується насамперед українських фахівців, які є «легкою здобиччю» іноземних агенцій з кадрового менеджменту. Але для фахівців – це один із шляхів просування, кар'єрного зростання, належної оцінки їхньої майстерності та досвіду. Для роботодавця – це шлях знайти потрібного фахівця та стимул піклуватися про збереження своїх кадрів, підвищуючи їхню вмотивованість, коли процеси прискорення глобалізації та посилення конкуренції на ринках породжують попит на ексклюзивних фахівців.

Об'єкт дослідження – підсистема підбору кадрів у системі кадрового менеджменту.

Суб'єкт дослідження – інноваційні технології (техніки) з підбору кадрів та можливість їхнього ефективного застосування у практиці вітчизняного менеджменту.

Цьому питанню приділяється багато уваги як зі сторони закордонних, так і вітчизняних науковців та практиків, а саме: . Беленко П.В., Баранова Г.В., Іванова С., Деревиський О., Іжбулатова О.В., Машкетова А. та інші.

Задача дослідження – порівняти існуючі інноваційні техніки з пошуку та підбору персоналу та проаналізувати можливість їхнього ефективного застосування на вітчизняних підприємствах.

Під час дослідження були використані методи аналізу, порівняння та експертних оцінок.

В країнах з розвинутою ринковою економікою має місце широко розгалуження мережа посередницьких агенств, бюро, фірм, що надають послуги по підготовці, пошуку і найму робочої сили. Як свідчить практика, попит на послуги спеціалізованих фірм поступово зростає і в національній економіці, а використання різноманітних джерел поповнення і оновлення кадрів дає змогу організації маневрувати своїм кадровим складом, використовувати його найкращим чином для досягнення намічених цілей [2].

Якщо існує різноманітність агенцій з надання послуг з пошуку та підбору відповідного вимогам замовника персоналу, то також існує широкий спектр інноваційних, щодо реалій нашої країни, технік з цієї послуги.

Скринінг – «поверховий підбір» здійснюється за формальними ознаками (освіта, вік, стать, досвід праці). На основі резюме кандидатів відбір проводить сам замовник, а кадрова агенція виконує роль постачальника відповідних кандидатів.

Рекрутинг – «поглиблений підбір», який бере до уваги особистісні та ділові якості кандидатів; відбір проводить агенція на базі кандидатів на відгуків на об'яви у ЗМІ. Результат підбору залежить від досвіду працівників агенції та зміста бази даних.

Хедхантинг – «якісний пошук», який бере до уваги особливості бізнесу замовника, робочого середовища, ділових та особистісних якостей кандидата. Такий пошук організується прямим шляхом (без об'яви про вакансію у ЗМІ) [3]. Більш детально зупинимось на цій технології пошуку та підбору кадрів.

Хедхантинг (від англ. headhunting – охота за головами) – один із напрямків пошуку та підбору персоналу ключових та виняткових за спеціальністю та рівню професіоналізму спеціалістів [4]. Хедхантинг має синонім - executive search (пошук за заказом, якісний пошук). У буденній практиці executive search – переманювання спеціаліста – тільки один із етапів повного циклу роботи цілої команди консультантів з якісного пошуку та підбору.

Правильно було б вести мову про executive search (пошук за заказом, якісний пошук), але отримав розповсюдження інший термін – хедхантинг. У діловій мові хедхантингом називають як технологію executive search, так і один із етапів роботи за цією технологією, і вид агентств з підбору персоналу, і сегмент послуг з підбору персоналу [5].

Актуальність цього підходу підтверджується результатами дослідження Асоціації менеджерів Росії і міжнародної консалтингової компанії Ernst&Young, у якому прийняли участь 350 керівників усіх ключових галузей і регіонів Росії (в Україні масштабні дослідження по цьому питанню не проводилися). Аналіз отриманих результатів свідчить про те, що для російських менеджерів вищої ланки пріоритетною задачею кадрової політики є залучення висококваліфікованих топ-менеджерів та вузькопрофільних спеціалістів. У Росії є попит на сильних спеціалістів вищої ланки, які мають багатий синтезований потенціал – не тільки професійну підготовку, а й практичний досвід управління (програмування та управління, опис і реалізація проектів та ін.), а також

компаніям особливо потрібні спеціалісти середньої ланки з вузькопрофільними знаннями та навичками [6].

В Україні масштабні дослідження з цього питання не проводилися, але слід зазначити, що вітчизняним підприємствам також край потрібні кваліфіковані спеціалісти.

Хедхантинг в Росії з'явився на початку 90-х років XX ст. Це були іноземні компанії Pedersen & Partners, Ward Howell, Egon Zender, Korn/Ferry, Amrop, Morgan Hunt, H.NEUMANN INTERNATIONAL, Nicholson, Heidrick & Struggles та ін., які прийшли у країну за своїми клієнтами, потім з'явилися і російські агенції; на тепер на російському ринку працює понад 50 компаній з хедхантингу [4].

В Україні на сьогодні у широкому спектрі представлені різноманітні закордонні рекрутські агенції та компанії, оскільки вони, виконуючи замовлення своїх клієнтів (закордонні компанії та їхні філії у країні) з пошуку висококваліфікованих та перспективних спеціалістів з креативним мисленням, можуть запропонувати як належні умови праці та особистого розвитку, так і гідну матеріальну підтримку.

Основний метод технології підбору конкретного кандидата – це активний пошук кандидатів у фірмах профілю замовника, які є успішними у бізнесі або переманювання конкретного спеціаліста. Замовник надає агенції наступні до кандидатів та роз'яснення: професійні вимоги до кандидата; цілі та задачі бізнесу компанії; плани компанії і сподівання щодо нового співробітника.

Хедхантер аналізує ринок і складає список організацій, в яких можуть бути потенційні кандидати. При цьому необхідно приймати до уваги наступне:

1. Кандидат повинен бути належним чином вмотивованим, якщо його професійні цілі відповідають вимогам замовника.

2. Корпоративна культура організації або підприємства та особистість кандидата повинні поєднуватися.

3. Необхідно володіти інформацією про те, як швидко кандидат може адаптуватися до змін внутрішнього та зовнішнього середовища, його комунікативні навички (від цього залежить ефективність менеджменту).

Далі кандидатів пропонується змінити місце роботи. У ході роботи з кандидатом хедхантер домовляється про інтерв'ю з ним. По закінченню пошуку замовнику надається основна інформація у стислому вигляді про кандидатів. До Curriculum Vitae додається думка хедхантера щодо кандидата, яка складається на основі співбесіди з ним (клієнта інформують про сильні та слабкі сторони кандидата і висказується думка про відповідність кандидата вимогам, що пред'являються). Відомості про кандидата є строго конфіденційними, а остаточне рішення залишається за клієнтом. Ймовірність вдалого підбору за такою технологією є високою [7].

Отже, можна виділити наступні принципи хедхантингу: 1. Визначення реальних можливостей компанії (обґрунтованості замовлення). 2. Точний опис передбачуваної посади. 3. Вивчення психотипів основних керівників компанії-

замовника. 4. Участь замовника у ключових моментах роботи над замовленням. 5. Планування роботи над замовленням і поетапний контроль. 6. Аналіз конкурентів замовника та можливих кандидатів. 7. Використання методів активного пошуку. 8. Вивчення кар'єри і досягнень кандидатів. 9. Збір рекомендацій. 10. Створення команди професіоналів для забезпечення позитивних результатів роботи. 11. Підготовка замовника до зустрічі з кандидатом. 12. Підготовка кандидата до зустрічі із замовником і переходу на іншу роботу [8].

Таким чином, хедхантинг принципово відрізняється від скринінгу та рекрутингу, оскільки відбір кандидатів, готових знайти нову роботу, і хто надіслав резюме, не підходить для пошуку висококласних працівників, які працевлаштовані і мають високу зарплатню. Тому знайти таких кандидатів на відкритому ринку праці важко. Для цього застосовується прямий пошук.

Висновки

З аналізу різноманітних сучасних технік з пошуку та підбору висококваліфікованого персоналу, які знайшли широке розповсюдження в іноземних фірмах та організаціях, можна зробити висновок, що ці техніки слід активно застосовуватися у вітчизняному менеджменті з урахуванням соціально-культурного підґрунтя підприємницького етосу та, виходячи із змін у мінливому внутрішньому і зовнішньому середовищі. Так за даними опитування, проведеного вітчизняними консалтинговими компаніями, із загальної кількості компаній в країні, що використовують зовнішні джерела підбору та відбору персоналу, біля 50 % використовують підбір за формальними ознаками, 25 % - поглиблений підбір, 10 % - хедхантинг, 15 % - змішані форми відбору [3].

Оскільки у цих методів є свої як переваги (висока ймовірність вдалого підбору за даними технологіями, оперативність пошуку, ексклюзивність, інформативність, професіоналізм, конфіденційність), так і недоліки (висока вартість послуг з хедхантингу, неоднозначне відношення вітчизняних роботодавців до даних технологій, відсутність єдиних критеріїв оцінки цих технік, збитки від переманювання спеціалістів), то необхідно враховувати конкретну ситуацію у виборі конкретної техніки з пошуку та підбору висококваліфікованого і конкурентоспроможного персоналу в існуючих реаліях нестабільної ситуації в країні.

Список літератури: 1. www.vlasti.net 2. Данюк, В.М., Петюх, В.М., Цимбалюк, С.О. та ін. Менеджмент персоналу: Навч. посіб. / За заг. ред. Данюка В.М., Петюха В.М. — К.: КНЕУ, 2004. — 398 с. 3. Машкетова, А. Хедхантинг – ексклюзивна технологія підбора суперкадров. // "Управление персоналом", 2007, N 17. 4. <http://ru.wikipedia.org> 5. Беленко П.В. Хедхантер — это сваха для вашей компании // Служба кадров и персонал, 2005, № 9. 6. Баранова Г. В. Рекрутинг — это ежедневный тренинг // Управление персоналом. 2005. N 11. С. 6 — 15. 7. Батуркина О. Как победить в «битве за головами»? // Кадровый менеджмент. 2005. N 1. С. 12 — 15. 8. Беленко П.В. Хедхантинг: принципы и технологии. – ПИТЕР, 1995.

Надійшла до редколегії 28.08.2012

С.П. СУДАРКІНА, проф. каф. економіки і маркетингу НТУ «ХПІ»,
Харків
О.М. ПОПОВА, магістр НТУ «ХПІ», Харків

УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ ВІДДІЛУ МАРКЕТИНГУ НА ПІДПРИЄМСТВІ ДНВП «ОБ'ЄДНАННЯ КОМУНАР»

У статті розглянуто важливість та необхідність удосконалення організаційної структури відділу маркетингу підприємства. Визначено мету, розглянуто основні види організаційних структур та оргструктуру відділу маркетингу досліджуваного підприємства. Запропоновано відповідні заходи, щодо удосконалення існуючої організаційної структури відділу.

Ключові слова: маркетинг, організаційна структура, промислове підприємство, служба маркетингу підприємства, удосконалення.

В статье рассмотрены важность и необходимость усовершенствования организационной структуры отдела маркетинга предприятия. Определены цели, рассмотрены основные виды организационных структур, а также оргструктура отдела маркетинга исследуемого предприятия. Предложены соответствующие меры по совершенствованию существующей организационной структуры отдела.

Ключевые слова: маркетинг, организационная структура, промышленное предприятие, служба маркетинга предприятия, усовершенствования.

This article is about the importance and necessity of improvement the organizational structure of the company's marketing department. Found out a purpose, considered the main types of organizational structures and organizational structure of Marketing department enterprise investigated. Appropriate measures to improve the current structure of the department are suggested.

Keywords: marketing, organizational structure, industrial enterprise, service of marketing of enterprise, improvement.

Вступ

З переходом України до ринкових відносин багато підприємств зіткнулися з проблемою реорганізації структури управління. Постала проблема створення нових служб, зокрема і маркетингових, які б доповнювали інші підрозділи підприємства. Особливо ця проблема характерна для державних підприємств, які через проблемне фінансування, навіть за умови розуміння необхідності ефективної системи маркетингу, працюють в умовах, які створила держава.

Таким підприємством є ДНВП «Об'єднання Комунар» – одне з найбільших підприємств радіоелектронної промисловості України, яке створює системи управління авіакосмічними об'єктами і випускає товари народного споживання.

На даний час система маркетингу підприємства є малоефективною, про

що свідчать результати маркетингових досліджень підприємства. Звіти зазначають, що більша частка продукції підприємства поступається товарам конкурентів, в той час, коли її ціна є вищою.

Постановка задачі

Метою даної статті є розгляд теоретичних основ побудови маркетингової служби підприємства та її удосконалення, аналіз існуючої структури відділу маркетингу та збуту, розробка напрямів її удосконалення.

Для досягнення поставленої мети необхідно розглянути теоретичні аспекти побудови маркетингової служби підприємства та методів її удосконалення, проаналізувати діючу модель маркетингової служби та розробити рекомендації щодо удосконалення структури маркетингової служби підприємства.

Актуальність обраної теми полягає в тому, що служба маркетингу в умовах ринкової економіки – найважливіша ланка управління підприємством, яка спільно з іншими службами діє для задоволення запитів споживачів.

Методологія

Методологічну базу дослідження складають наукові роботи вітчизняних та зарубіжних вчених, а також дані про підприємство. Окрім того, вона будеться на аналізі сайту підприємства. Методологічною основою виступають загальнонаукові принципи дослідження, що передбачають вивчення економічних явищ та закономірностей. Були використані метод спостереження та аналітичний методи дослідження.

Результати дослідження

Організаційна структура служби маркетингу — це прийнятна для підприємства система підпорядкованості підрозділів служби маркетингу і взаємодії між ними щодо володіння, використання та передавання інформації з метою прийняття обґрунтованих рішень і контролю за їх виконанням. [1].

Створення або вдосконалення служби маркетингу полягає в перерозподілі вже існуючих функцій між підрозділами. При всій своєрідності організаційних форм маркетингу кожна з них має відповідати таким критеріям як гнучкість, мобільність, адаптивність, простота, відповідність характеру продукції, орієнтація на кінцевих споживачів, наділеність належними правами, які дозволяють інтегрувати господарську діяльність фірми для досягнення цілей.

Для організації маркетингу не існує універсальної схеми. Відділи можуть бути створені на різних основах. Однак на підприємствах, які

виробляють специфічну продукцію, ці відділи іноді стають елементом технічної сфери.

Основними типами маркетингових структур є: функціональна, територіальна, товарна, ринкова та матрична організаційні структури.

Функціональна організація діяльності широко використовується малими та середніми компаніями, які виробляють товар, що не потребує значної модифікації та активного впливу НТП. Така організація ефективна, коли діяльність підприємства постійна і одноманітна, асортимент продукції вузький і реалізується на малій кількості ринків. [2].

Для підприємств, що випускають велику кількість різноманітної продукції, яка вимагає специфічних умов виробництва і збуту, доцільна організація маркетингу за товарним принципом. Особливо ефективною вона тоді, коли вимоги до упаковки, збуту, реклами кожного товару істотно відрізняються, а об'єм збуту досить великий, щоб виправдати організацію відділу. [3].

На децентралізованих підприємствах, які реалізують однотипну продукцію в багатьох регіонах, в кожному з яких доцільно враховувати специфіку споживання цієї продукції, маркетингові структури можуть бути організовані за регіональним типом. Вона є ефективною для підприємств, які діють на ринках з чітко визначеними межами регіонів та за кордоном.[2].

Для підприємств, які діють на різних ринках, де спостерігаються різноманітні товарні переваги, а товари потребують специфічного обслуговування, доцільна організація маркетингу за ринковим типом. Така орієнтація є найбільш складною та полягає в тому, що всередині відділу організовуються групи, відповідальні за певний сегмент ринку.

Матричний підхід пов'язаний із поєднанням вертикального контролю функціональних відділів і прямого горизонтального координуючого контролю. Як правило, це тимчасова структура, в якій створюються проектні групи для вирішення конкретних завдань. Вона являє собою мережну структуру, побудовану на подвійному підпорядкуванні виконавців: безпосередньому керівнику функціональної служби та керівнику конкретного проекту. [3].

ДНВП «Об'єднання Комунар» спеціалізується на випуску систем управління космічними об'єктами, які експортує до Росії, Казахстану та Білорусі. Окрім того, завод випускає обладнання для залізничного транспорту та товари народного споживання, які представлені і на внутрішньому ринку. Схему організаційної структури відділу маркетингу наведено на рисунку 1.

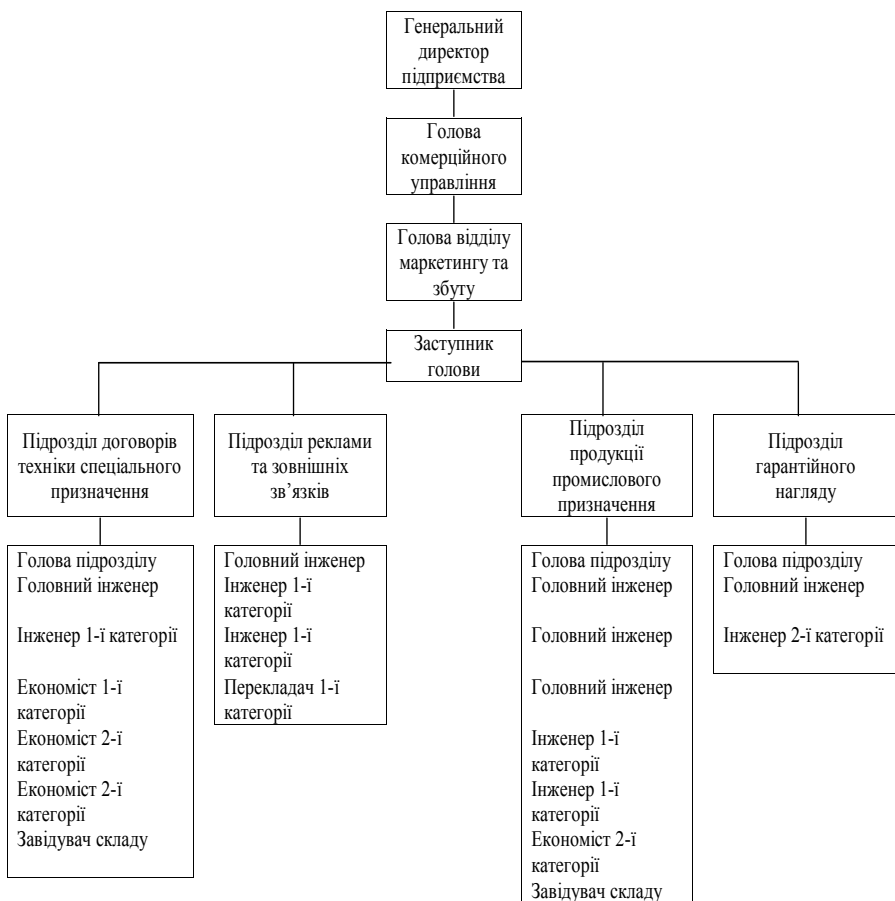


Рис. 1 – Організаційна структура управління відділу маркетингу і збуту ДНВП «Об'єднання Комунар»

Службу маркетингу на підприємстві створено за товарно-функціональною ознакою. Найбільшим недоліком даної структури є її практична непристосованість до потреб підприємства. Адже така структура є ефективною для підприємств, які виробляють не індивідуалізований товар. Основна ж частка продукції об'єднання є високо технологічною, прямо залежною від НТП, а також повинна відповідати специфічним умовам замовника. Підрозділами договорів техніки спеціального призначення, реклами та зовнішніх зв'язків і підрозділом продукції промислового призначення дублюються функції щодо оформлення документів та інше.

Основними недоліками структури є: переймання функцій інших підрозділів підприємства, ускладнене порівняння результативності роботи підрозділів, повільна реакція на зміни ринкової ситуації через відсутність спеціальних відділів з товарної продукції.

Висновки

Основним шляхом для підвищення ефективності функціонування відділу маркетингу ДНВП «Об'єднання Комунар» є повна перебудова структури та її заміна товарно-ринковою, яка є поєднанням товарного та ринкового підходів з використанням принципу матриці. Керівники товарних груп відповідатимуть за розвиток керованих ними товарів, а керівники ринкових груп – за розвиток вигідних ринків для існуючих та потенційних товарів. Її використання доцільне для підприємства, адже дозволить поєднати два прийнятних для нього варіанти організаційної структури та подолати їх обмеженість. Схема пропонованої товарно-ринкової структури служби маркетингу наведено на рисунку 2.

Дана структура не виключає можливості виникнення конфліктів через неоднозначність вирішення питань підрозділами, але вигоди від її впровадження беззаперечні: краще вивчення ринків, пропонування саме тих товарів, які в найбільшій мірі відповідатимуть вимогам споживачів, а також менші витрати, пов'язані із функціонуванням підрозділу.

Перерозподіл працівників рекомендується здійснювати із врахуванням вже працюючих кадрів, їх спеціалізації та рівня кваліфікації. За необхідності рекомендується здійснити перекваліфікацію кадрів.

Для визначення економічної ефективності впровадження нової організаційної структури проведено аналіз поточних та можливих витрат на оплату праці робітників відділу. Для цього необхідно розрахувати поточний та прогнозований місячний фонд заробітної плати працівників відділу.

На ДНВП «Об'єднання Комунар» використовується почасова система оплати праці на основі встановленого в Україні рівня мінімальної заробітної плати (1118 гривень станом на 1 жовтня 2012 року), тридцяти чотирьох розрядної тарифної сітки, з урахуванням 22 робочих днів на місяць та восьмигодинного робочого дня. Кількість працівників відділу за умов діючої оргструктури складає двадцять чотири особи, за умов пропонованої – двадцять. Середнє значення окладів працівників відділу за умов діючої оргструктури складає 4478,03 гривень, за умов пропонованої – 4848,79 гривень.

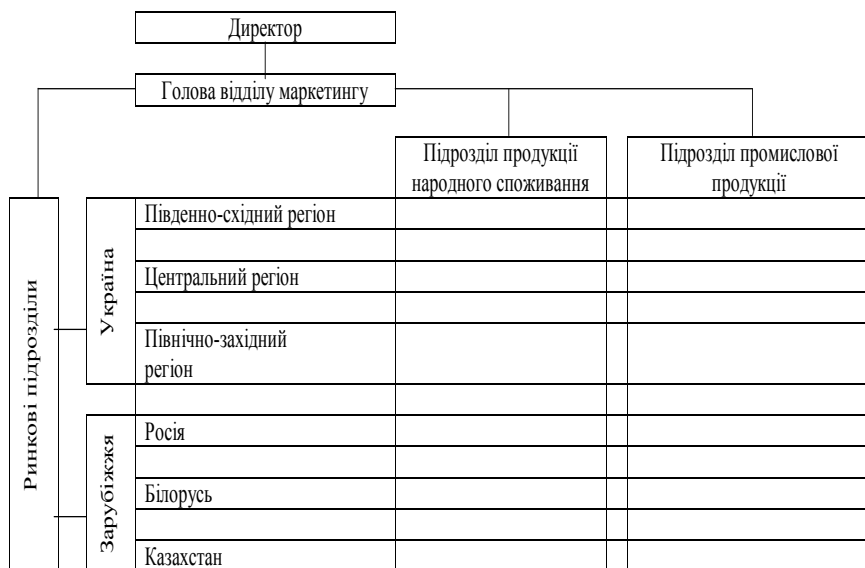


Рис. 2– Товарно-ринкова організаційна структура відділу маркетингу, пропонована для ДНВП «Об'єднання Комунар»

За умов почасової системи оплати праці місячний фонд заробітної плати працівників відділу маркетингу дорівнюватиме сумі окладів всіх працівників. Розрахунок місячного фонду заробітної плати відділу наведено в таблиці 1.

Таблиця 1 – Розрахунок місячного фонду заробітної плати відділу маркетингу

Значення, грн..		Економія	
Діюча оргструктура	Пропонована оргструктура	Абсолютна, грн.	Відносна, %
107472,64	96975,75	10496,89	9,77

Таким чином, впровадження нової організаційної структури відділу маркетингу на підприємстві є ефективним не лише з точки зору поліпшення результатів маркетингової діяльності підприємства, а й з точки зору зменшення витрат на функціонування підрозділу, адже щомісячна економія, пов'язана з оплатою праці робітників відділу складе 10496,89 гривень (9,77%). Тому впровадження нової структури пов'язано лише із витратами на навчання працівників та підвищення їх кваліфікаційного рівня. Ці витрати є одноразовими. Цей фактор є вкрай важливим для будь-якого підприємства незалежно від сфери діяльності чи форми власності. Саме тому варіант нової

організаційної структури для ДНВП «Об'єднання Комунар» набуває не лише теоретичного, а й практичного значення.

Список літератури: 1. *Маркетинг. Частина друга: навчальний посібник* / Т.В. Григорчук – К.: Вид-во Відкритого міжнародного Університету розвитку людини «Україна», 2007. 2. *Управління маркетингом: навчальний посібник* / О. Ю. Антипцева – Х.: УПА, 2008. – 90 с. 3. *Основи маркетингу: підручник* / Н.В. Бутенко – К.: Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2006. – 140 с. 4. Наказ щодо відділу маркетингу та збуту (№ 34) ДНВП «Об'єднання Комунар». 5. <http://www.tvset.com.ua/svarka.php>

Надійшла до редколегії 29.08.2012

УДК 339.187.6

С. В. ЛАРКА, ас. каф. економічного аналізу та обліку, НТУ «ХПІ», Харків

УДОСКОНАЛЕННЯ ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ ЛІЗИНГ

В статті розглядаються та аналізуються визначення, поняття та сутність лізингу.

Ключові слова: лізинг, учасник лізингової операції, оренда, фінансування.

В статье рассмотрены и проанализированы определение, понятие и сущность лизинга

Ключевые слова: лизинг, участник лизинговой операции, аренда, финансирование.

Leasing definition, conception and essence are described and analyzed in the article.

Key words: leasing, leasing operation participant, rent, financing.

Вступ. Однією зі специфічних форм інвестицій є лізинг. Лізинг, як різновид економіко-правових відносин склався історично давно і є невід'ємним елементом господарських відносин більшості промислово розвинених країн. Для України лізинг є порівняно новим видом діяльності. Його поява обумовлена загостренням проблем розвитку підприємств і новими перспективами, які надають можливість удосконалювати економіко-правові відносини учасникам підприємницької діяльності. Тому дане питання є актуальним.

Постановка задачі. Регулювання лізингової діяльності повинне здійснюватися виходячи з її економічного змісту. Тому корінною умовою створення діючого механізму управління лізингом є аналіз сутності лізингу. Визначення лізингу повинне давати загальну характеристику лізингу, охоплювати фундаментальні властивості, істотні закономірності, розкривати відмітні ознаки та особливості. З нього повинні випливати методичні підходи до лізингової діяльності, що забезпечують використання його на практиці.

© С. В. Ларка, 2012

Методологія. Щоб зрозуміти сутність лізингу, необхідно чітко розмежувати дві органічно пов'язані, але відносно самостійні сторони: економічний зміст та юридична форма. Для розуміння економічного змісту лізингових відносин варто встановити їхні об'єкти (предмети) і суб'єкти. З наукового погляду предметом є відносини, що виникають між суб'єктами із приводу об'єкта, однак, у різних визначеннях лізингу і трактуваннях лізингових відносин (наведених далі) поняття об'єкту та предмету ототожнюються, тобто під ними розуміється одне і те ж саме (наприклад устаткування, що лізингується). На наш погляд, це не зовсім вірне ототожнення, але далі, посилаючись на різних авторів, а також на закони ми змушені будемо погодитися із пропозицією трактувати об'єкт і предмет лізингу однаково. Проте це не знімає виявленого протиріччя, а значить дане питання залишається не до кінця вирішеним і вимагає подальшого теоретичного та методологічного доопрацювання.

Результати дослідження. Термін «лізинг» походить від англійського дієслова «to lease». До теперішнього часу була сформульована велика кількість визначень лізингу, які відносяться до різних відомих класичних видів фінансово-господарської діяльності.

З приводу економічного змісту лізингу у вітчизняній літературі немає єдиної думки. Лізинг розглядається як форма економічних відносин, яка являє собою цілу сукупність господарських операцій: купівля-продаж, оренда, доручення, гарантія і т.д. (Комаров В.Ф., Колуга Е.Ф., Юсупова А.Т., Чекмарева Е.Н.); як специфічна форма фінансування вкладень в основні фонди при посередництві спеціалізованої (лізингової) компанії (Лаврушин О.И., Олипаний А.И., Севрук В.Т.); як довгострокова оренда машин, устаткування (Бор М.З., Денисов А.Ю., Гамидов Г.М.); як спосіб реалізації відносин власності, що характеризує певний стан продуктивних сил та виробничих відносин (Горемикин В.А.); як одна з ефективних форм кредитування угод (Кузнецова Е.В., Лимитовский М.А.); як нова, нетрадиційна, специфічна, додаткова система перспективного фінансування, в якій задіяні орендні відносини, елементи кредитного фінансування під заставу, розрахунки за борговими обов'язками та інші фінансові механізми (Стоянова Е.); як елемент орендних відносин (Ковалев В.В.); як традиційно-іноваційний фінансово-кредитний механізм забезпечення інвестиційної діяльності господарюючих суб'єктів (Вагизова В.И., Посталюк М.П) та ін. [1]. Велике розмаїття визначень терміну «лізинг» різних авторів згруповане за основними напрямками в табл. 1 [2].

Як вдало відзначає дослідник Н.М. Внукова, «кожна з теорій ставить за основу лише один аспект лізингу: або звичайні відносини виробника і

користувача, або обсяг прав і обов'язків користувача, що практично наближається до обсягу прав і обов'язків власника. Бажання визначити юридичну природу лізингу за допомогою відомих інститутів призводить до того, що якась частина відносин його учасників залишається за межами цього інституту: чи це оренда, чи продаж в розстрочку, позика чи доручення. Положення цих договорів частково застосовуються у відносинах між учасниками лізингу, але «не працюють», наприклад, при виникненні суперечок між виробником і користувачем» [3]. Підходи до трактування поняття «лізинг» з позиції основних учасників цієї операції представлені в табл. 2 [4].

Таблиця 1 – Напрямки трактування поняття «лізинг»

Напрямок трактування	Зміст операції	Автор (джерело визначення)
Підприємницька діяльність	Діяльність, спрямована на інвестування власних чи залучених фінансових коштів, яка полягає в наданні лізингодавцем у користування на певний термін лізингоотримувачу майна за умови сплати лізингоотримувачем періодичних лізингових платежів	Закон України "Про лізинг"
Господарська діяльність, операція	Лізингодавець передає актив у користування лізингоотримувачу на визначений строк за встановлену плату	Господарський кодекс України, Закон України "Про оподаткування прибутку підприємств", Положення про лізинг на території Республіки Білорусь, О.М. Левченко
Форма кредитування (кредитний інструмент)	Передача у користування на певний термін товарів на умовах повернення, здебільшого, під проценти	А.А. Аюпов, Б.С. Івасів, Н. Рязанова, Е.Н. Чекмарева
Вид інвестиційної діяльності, форма фінансування	Вкладення лізингового активу в об'єкти підприємницької та інших видів діяльності з метою отримання прибутку або	А.Г. Загородній, Б.С. Івасів, Л.А. Панкова, Закон Російської Федерації "Про лізинг"

капітальних вкладень (інвестицій)	досягнення соціального ефекту	
Довготермінова оренда	Надання машин, обладнання, споруд виробничого призначення його господарем для тимчасового користування іншій особі за певну плату на договірних умовах	Європейська федерація національних асоціацій по лізингу (Євролізинг), А.Г. Загородній, В.В. Козик, Л.А. Панкова
Спосіб купівлі-продажу	Завуальований спосіб купівлі-продажу засобів виробництва чи права користуватися чужим майном	Л.Г. Ефимова, Х.Й. Шпитлер
Дії за чужий рахунок	Керування чужим майном за дорученням довірителя	Н.О. Удокин
Спосіб активізації збуту, канал збуту продукції	Комплекс лізингових операцій, спрямованих на просування товарів із сфери виробництва у сферу торгівлі або споживання	А.Г. Загородній, Б.С. Івасів

Таблиця 2 – Підходи до трактування поняття «лізинг» з позиції основних учасників лізингу

Трактування лізингу як:	3 точки зору:		
	Лізингодавця	Лізингооде- р жувача	Виробника
Господарської операції	+	+	+
Комплексу майнових відносин	+	+	+
Комплексу економіко-правових відносин	+	+	+
Кредиту	+	+	
Оренди	+	+	
Виду інвестиційної діяльності	+	+	
Способу придбання		+	
Методу фінансування		+	
Виду підприємницької діяльності	+		
Інструменту реалізації			+

В останні роки робляться спроби відійти від визначення лізингу з точки зору конкретного учасника лізингової операції. Ю.С. Харитонова [5] вважає трактовку лізингу з позиції одного з учасників лізингової операції підміною поняття конкретною формою його застосування. Для продавця устаткування лізинг може розглядатися як можливість збуту товару, для лізингодавця – вид підприємницької діяльності, для лізингоодержувача – капіталозберігаюча форма фінансування.

Детально проаналізувавши всі існуючі підходи до визначення лізингу, ми дійшли висновку, що узагальнюючий підхід, який не залежить від суб'єкту є більш об'єктивним та таким, що розкриває саму сутність явища і тому сформулювали власне визначення лізингу та приводимо його.

Лізинг – це господарська операція, що складається з комплексу економіко-правових та майнових відносин щодо купівлі-продажу, фінансування, оренди та можливих інших відносин, що передбачає тимчасове вкладення на зворотній основі вільного капіталу (власного, позикового, залученого) лізингодавцем за дорученням (або без нього) лізингоодержувача в придбання у власність майна (або інших активів) виробника (продавця) з наступною передачею його в лізинг (користування) лізингоодержувачу на умовах визначених заздалегідь лізингових платежів відповідного виду у встановлені терміни з подальшим переходом права власності на це майно лізингоодержувачу (або без нього).

Висновки. Таким чином була проаналізована економічна сутність поняття «лізинг». Автор вважає, що воно в достатній мірі досліджено як у теоретичному, так і у практичному аспектах. Однак, саме багатогранність лізингових операцій потребує більш детального вивчення, тому дана тема є актуальною, як з наукової, так і з практичної точки зору. Автором уточнено та запропоновано узагальнююче визначення терміну «лізинг», що не залежить від суб'єктів лізингу. Також виявлено протиріччя щодо вживання та ототожнення термінів предмет та об'єкт лізингу при визначенні лізингу. Ототожнення предмету з об'єктом (заміна об'єкту предметом) не є коректним. Це потребує подальшого вдосконалення як в нормативних актах, так і в науковій літературі.

Список літератури: 1. *Ібраєва А. А.* Сущность и функции лизинга в системе экономических отношений хозяйствующих субъектов // Проблемы современной экономики, N 4 (36). – СПб., 2010. 2. *Кулиняк І.Я.* Теоретичні засади багатоаспектності поняття "лізинг" // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів, 2009, Вип. 19.3. – с.276-282. 3. *Внукова Н.М.* Мир лизинга / Н. Внукова, О. Ольховиков. – Х. : Основа, 1994. – 223 с. 4. *Зубков С.О.* Комплексний підхід до визначення сутності лізингу // Економіка: проблеми теорії та практики: Зб. наук. пр. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – Вип. 197. – Т.2. – С.311-318. 5. *Харитонова Ю.С.* Договор лизинга / Ю.С. Харитонова. – М.: Юрайт-М, 2002. – 224 с.

Надійшла до редколегії 29.08.2012

І.В. СИТНИК, д-р екон. наук, доц., Донецьк

ІНТЕГРАЦІЙНІ ПЕРСПЕКТИВИ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ

Глобалізація передбачає створення однополярного світу на основі єдиної виробничої системи і єдиного глобального ринку, в якому вільно переміщуються капітали, товари, послуги, трудові ресурси. Стратегії розвитку окремих держав координуються єдиною наддержавою, яка має глобальні переваги в економічному і політичному аспектах.

Ключові слова: глобалізація, інтеграція, розвиток, , товари, послуги, трудові ресурси

Глобализация предусматривает сотворение однополярного мира на основе единой производственной системы и единственного глобального рынка, в котором свободно перемещаются капиталы, товары, услуги, трудовые ресурсы. Стратегии развития отдельных государств координируются единственной сверхдержавой, которая имеет глобальные преимущества в экономическом и политическом аспектах.

Ключевые слова: глобализация, интеграция, развитие, товары, услуги, трудовые ресурсы

Globalization foresees creation of the однополярного world on the basis of the single productive system and only global market, in which capitals, commodities, services, labour resources, move freely. Strategies of development of the separate states are coordinated by an only supercountry which has global advantages in economic and political aspects.

Keywords: globalization, integration, development, commodities, services, labour resources

Постановка проблеми. В перше десятиліття XXI ст. гостро постало питання подальших перспектив розвитку національних економік у світлі двох основних тенденцій світогосподарських трансформацій: глобалізації та регіональної інтеграції.

Глобалізація передбачає створення однополярного світу на основі єдиної виробничої системи і єдиного глобального ринку, в якому вільно переміщуються капітали, товари, послуги, трудові ресурси. При цьому відбувається обмеження суверенітету держав, уніфікація нормативно-правового і соціально-політичного простору на основі лібералізації системи цінностей. Стратегії розвитку окремих держав координуються єдиною наддержавою, яка має глобальні переваги в економічному і політичному аспектах.

Регіональна інтеграція спирається на формування багатопольярного світу - диверсифікації полюсів політичного впливу на основі зміцнення внутрішньорегіональних економічних зв'язків, що передбачає розвиток

різноманітних форм соціально-політичного устрою, збереження культурно-цивілізаційних цінностей в межах окремих регіонів, взаємодію регіональних об'єднань на світовій арені та визнання інтересів суверенних національних держав.

При цьому, слід відзначити, що регіоналізація в кінцевому підсумку спрямована на створення єдиного світового ринку через формування системи потужних регіональних економіко-політичних об'єднань. Таким чином, інтеграційні процеси на рівні країн окремих регіонів відіграють значну роль в становленні ефективно функціонуючої світогосподарської системи. А регіональна економічна інтеграція, у свою чергу, сприяє реструктуризації національних економік з метою формування раціональної організації фінансово-економічних процесів в країні.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням етапів і тенденцій інтеграційних процесів світового господарства та вирішенням проблем входження України у світовий економічний простір займаються видатні вітчизняні вчені-економісти: Гальчинський А.С., Геєць М.В., Кримський С.Б., Пахомов Ю.М., Савельєв Є.В. та ін.

Проте сучасні соціально-політичні і економічні реалії (такі як криза в Сполучених Штатах Америки, уповільнення темпів розвитку економік країн Євросоюзу, вихід на світову арену нових лідерів - Китаю, Індії і Бразилії) потребують подальшої модернізації існуючих інтеграційних моделей.

Загальна мета

Інтеграційні процеси у світовій економіці відкривають можливості прискорення розвитку національних економік за рахунок розширення інформаційного простору, інтенсифікації руху інвестиційних та товарних потоків. Крім того, в умовах інтеграції найбільш розвинуті країни задля підвищення ефективності функціонування своєї економіки вимушені підштовхувати розвиток країн з трансформаційними економіками.

За таких умов Україна повинна скоригувати національну стратегію розвитку, придати їй сучасні цивілізаційні канони, знайти такі шляхи входження у світовий економічний простір, які б дали змогу максимізувати позитиви глобалізації і мінімізувати соціально-економічні негаразди, пов'язані з адаптаційними процесами.

Основні результати дослідження. В теперішній час в Європі виникли два економіко-політичні центри – Європейський Союз і Російська Федерація. В силу свого географічного положення, історико-соціальних передумов і економічних зв'язків Україна знаходиться між

цими центрами впливу. Цей вплив є багатофакторний та взаємопроникаючий. З одного боку, між РФ і ЄС існує конкуренція щодо зовнішньої орієнтації України та її політичного устрою. З іншого боку, Україна відіграє певну роль у відносинах між Європейським Співтовариством і Росією [1].

У таких геополітичних умовах Україні належить наново визначити оптимальну, з точки зору її національних інтересів, інтеграційну стратегію по відношенню до існуючих світових і регіональних лідерів (США, Європейський Союз, Росія).

У свою чергу, значущість України для регіональних інтеграційних партнерів визначається наступними чинниками [1; 2].

По-перше, геополітична важливість регіону: займаючи стратегічний центр Європи, Україна відіграє найважливіше місце у всіх геополітичних парадигмах держав, розташованих по периметру регіону. Стратегічне значення України підвищиться у зв'язку з загостренням питання про контроль над енергетичними коридорами між Росією та Євросоюзом.

По-друге, економічна складова. З цієї точки зору Україна важлива для регіональних партнерів, як держава, що має природні багатства регіону (зокрема сільськогосподарські ресурси, енергоресурси), від унікального географічного положення нашої країни залежать маршрути сухопутного транзиту, в регіоні існують перспективи для економічної кооперації за участю як суміжних держав, так і позарегіональних капіталів, також Україна – це великий ринок збуту, як для національних економік, так і транснаціональних компаній.

По-третє, екологічні проблеми України мають вплив як на західну, так і на східну частини регіону.

По-четверте, демографічні проблеми, проблеми міграції, охорони здоров'я і інші соціальні проблеми в регіоні дуже актуальні і здатні надавати дестабілізуючу дію на гуманітарну атмосферу в країнах всього регіону.

Проведені дослідження сучасних геополітичних і економічних парадигм, дозволяють визначити три інтеграційні перспективи України [1; 3; 4].

Перша – це повна інтеграція з Європейським Союзом. Основою такої інтеграції є демократичні цінності та цивілізований (правовий) спосіб організації ринкових відносин. На ряду з цим, Україні вигідна зовнішньоекономічна орієнтація на країни ЄС – як джерело нових інвестицій та технологій.

Друга інтеграційна перспектива – це тісна економічна і політична співпраця з Росією й іншими пострадянськими країнами на основі дистанціювання від Заходу. Цей інтеграційний напрям базується на постулаті, що російський ринок є більш доступним для української технологічної продукції, ніж ринки розвинених країн Заходу.

В межах першої та другої інтеграційної моделі Україні, доведеться добровільно обмежити свій економічний і політичний суверенітет на користь регіональних інституцій, отримавши в обмін шанс на входження в західний або російський економіко-політичний простір.

Третій інтеграційний шлях України базується на тісній співпраці з обома регіональними партнерами: Європейським Союзом і Російською Федерацією. Основою такої інтеграційної перспективи є створення потужної національної політичної і економічної системи. Подібна стратегія дозволить Україні скористатися перевагами тісних контактів як із Заходом, так і зі Сходом, не вступаючи при цьому ні до яких альянсів і не беручи на себе обтяжливих зобов'язань приймати чиюсь сторону в разі виникнення будь-яких протиріч між її партнерами. При цьому стосунки як з Європейським Союзом, так і з Російською Федерацією – через природні геополітичні причини залишаться для України одним з найбільш пріоритетних напрямів зовнішньої політики.

Головною особливістю україно-російсько-європейських відносин є асиметричність конкуренції між ЄС і Росією щодо впливу на інтеграційні пошуки України. Європейський Союз проводить по відношенню до України так звану політику «Східного партнерства», фактично мінімізуючи перспективи українського членства в ЄС. Росія, навпаки, прагне до повного приєднання України до «Руського світу».

Офіційно нашою державою визначено євроінтеграційний курс, який здійснюється на основі наступних правових актів: законів України, указів та розпоряджень Президента України, постанов Верховної Ради, постанов Кабінету Міністрів України, рамкових угод з Європейським Союзом.

Інтеграція до європейських структур є стратегічною метою України, найкращим способом реалізації національних інтересів у побудові могутньої демократичної держави, зміцнення її позиції у світі.

Україна та ЄС вперше встановили договірні відносини у 1994 р. шляхом підписання Угоди про партнерство та співробітництво (УПС) між Європейськими співтовариствами та їхніми державами-членами, з одного боку, і Україною, з іншого. Ця угода регулює політичні, економічні та культурні відносини між Україною та ЄС і утворює

правову основу двосторонньої торгівлі. Одним із головних завдань угоди є сприяння торгівлі та залученню інвестицій, а також розвиток гармонійних економічних відносин між Україною та ЄС [4].

Завдання Європейської політики сусідства полягає у тому, щоб поділитися перевагами розширення ЄС з країнами-сусідами у відношенні зміцнення стабільності, безпеки та добробуту усіх, на кого поширюється дія цієї політики. Її було розроблено з метою упередити появу нових ліній розмежування між розширеним ЄС та його сусідами та запропонувати їм можливість участі у різноманітних видах діяльності за допомогою більш інтенсивної співпраці у сфері політики, безпеки, економіки та культури. ЄПС також сприятиме виконанню одного із стратегічних завдань Європейського Союзу, визначеного у Європейській стратегії безпеки у грудні 2003 р., а саме розбудові безпеки у сусідських регіонах [5].

ЄПС відрізняється від питання потенційного членства. У її рамках пропонуються привілейовані відносини з сусідніми країнами, які будуть розвиватися на засадах взаємного зобов'язання дотримуватися спільних цінностей, особливо у сферах верховенства права, належного державного управління, поваги до прав людини, включаючи права меншин, сприяння добросусідським відносинам, а також принципам ринкової економіки та стабільного розвитку. Рівень прагнень ЄС у його відносинах зі своїми сусідами залежатиме від міри, до якої вони поділяють ці цінності у дійсності.

На сьогодні в Рамкових угодах між Україною і ЄС визначено 7 пріоритетів співпраці: енергетика, торгівля та інвестиції, юстиція та внутрішні справи, наближення законодавства України до законодавства Євросоюзу, охорона навколишнього середовища, транспортна сфера, транскордонне співробітництво, співпраця у сфері науки, технологій та космосу.

Таким чином, головними напрямками перетворень в Україні на шляху вступу до Європейського Союзу є адаптація законодавства до норм та стандартів ЄС, посилення стабільності та ефективності інституцій, що забезпечують демократію та верховенство права, забезпечує ефективність боротьби з корупцією, повагу до прав людини та основних свобод у відповідності до міжнародних та європейських стандартів [5].

На заміну Угоди про партнерство та співробітництво між Україною і Європейським Союзом готується нова планована угода - Угода про асоціацію (УА).

Переговори про укладення нової угоди було розпочато 5 березня 2007 р. в Брюсселі. З цього моменту проведено ряд раундів переговорів між Україною та ЄС у рамках трьох робочих груп: з політичного діалогу, зовнішньої політики і політики безпеки; з юстиції, свободи та безпеки; з економічних, секторальних питань та питань розвитку людського потенціалу.

УА є якісно новим, поглибленим форматом відносин між Україною та ЄС. Угоди такого типу були укладені Європейським Союзом свого часу з країнами Центральної та Східної Європи.

Невід'ємною складовою майбутньої УА стануть положення про створення поглибленої та всеохоплюючої зони вільної торгівлі (deep and comprehensive Free Trade Area) між Україною та ЄС. Водночас на шляху до створення ЗВТ головним завданням для України залишається захист економічних інтересів держави. Необхідно негайно виробити рішення для подолання суттєвих диспропорцій у торговельному балансі між Україною та ЄС [5].

Після вступу України до СОТ, 18 лютого 2008 р. у м. Київ відбулося офіційне відкриття переговорів щодо створення зони вільної торгівлі (ЗВТ).

Положення про ЗВТ визначатимуть правову базу для вільного переміщення товарів, послуг, капіталів, частково робочої сили між Україною та ЄС, а також для регуляторного наближення, спрямованого на поступове входження економіки України до спільного ринку ЄС.

До основних програмних документів, що визначають офіційний євроінтеграційний курс нашої держави слід віднести:

1. Програма інтеграції України до Європейського Союзу, яку затверджено Указом Президента України від 14.09.2000 р. № 1072/2000 «Про Програму інтеграції України до Європейського Союзу»;

2. Стратегія інтеграції України до Європейського Союзу, яку затверджено Указом Президента України від 11.06.98 №615/98 «Про затвердження стратегії інтеграції України до Європейського Союзу»;

3. Постанова Кабінету Міністрів України від 17 вересня 2002 р. № 1394 «Про виконання завдань, що впливають з послань Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки» та «Про внутрішнє і зовнішнє становище України у 2001 році».

Програма інтеграції України до Європейського Союзу до сьогодення є головним інструментом загальної стратегії на

шляху наближення України до ЄС за всім спектром співробітництва - політичним, соціальним, фінансовим, економічним, торговельним, науковим, освітнім, культурним тощо.

Структуру Програми визначено з урахуванням досвіду країн-кандидатів на вступ до ЄС, а також галузевих програм інтеграції України до ЄС. У Програмі охоплено практично всі сфери суспільного життя держави з метою досягнення критеріїв, що впливають з цілей валютного, економічного та політичного союзу держав-членів ЄС і сформульовані Радою ЄС в червні 1993 р. у м. Копенгагені (копенгагенські критерії).

Механізм реалізації Програми визначено у розділі II Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу, затвердженої Указом Президента України від 11 червня 1998 року № 615 (615/98), де передбачено із створенням Програми щороку розробляти План дій по реалізації стратегічного курсу України на інтеграцію до ЄС.

Базова система пріоритетів Програми дасть змогу щороку визначати взаємоузгоджений комплекс конкретних заходів у рамках зазначеного Плану дій.

Створення умов для набуття Україною членства в ЄС означає, насамперед, необхідність проведення відповідних реформ на основі реалізації УПС з поступовим досягненням відповідності копенгагенським критеріям.

Головні напрями досягнення відповідності копенгагенським критеріям [5].

1. Демократія та верховенство права. Це, зокрема, розвиток судової системи і відповідної галузі законодавства.

2. Права людини і захист національних меншин. Насамперед, це закони про громадянство, статус державної мови і її викладання, міграційна політика і відповідні інституції, приєднання країни-кандидата до основоположних міжнародних конвенцій у зазначеній галузі.

3. Економічна політика. В основному йдеться про практичне досягнення мети у трьох таких напрямках: обмеження макроекономічних ризиків, пов'язаних із зростанням сукупного попиту та дефіцитом зовнішніх поточних рахунків; підвищення рівня продуктивності виробництва та розширення бази економічного зростання; прискорення процесу підготовки країни-кандидата до приєднання до ЄС.

4. Здатність виконувати зобов'язання, що впливають із членства в ЄС. Передбачається робота в таких основних напрямках: внутрішній ринок; економічні та бюджетні питання; політика розвитку галузей; економічна та соціальна взаємодоповнюваність; якість життя та охорона навколишнього середовища; інновації; юстиція та внутрішні справи; зовнішня політика.

Кожен з цих напрямів охоплює у свою чергу значну кількість конкретних заходів, які мають забезпечити повноцінне виконання Україною зобов'язань, пов'язаних з її членством в ЄС.

У Стратегії інтеграції України до Європейського Союзу визначено політичні, економічні, інформаційні, соціальні і культурні напрями входу нашої держави в європейський простір.

Стратегія інтеграції України до ЄС ґрунтується на: Конституції України; Основних напрямках зовнішньої політики України та Концепції (основах державної політики) національної безпеки України; Угоді про партнерство і співробітництво між Україною та Європейськими Співтовариствами.

Стратегія інтеграції України до ЄС визначає основні напрями інтеграційного процесу [4; 5].

1. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС, забезпечення прав людини. Адаптація законодавства України до законодавства ЄС полягає у зближенні із сучасною європейською системою права, що забезпечить розвиток політичної, підприємницької, соціальної, культурної активності громадян України, економічний розвиток держави у рамках ЄС і сприятиме поступовому зростанню добробуту громадян, приведенню його до рівня, що склався у державах - членах ЄС.

2. Економічна інтеграція та розвиток торговельних відносин між Україною і ЄС. Базовим документом, що визначає засади економічної інтеграції України до ЄС та засади розвитку торгівлі, є Угода про партнерство та співробітництво.

3. Інтеграція України до ЄС у контексті загальноєвропейської безпеки. Безпека України у контексті загальноєвропейської безпеки ґрунтується на тому, що розвиток і зміцнення ЄС поглиблюють загальноєвропейську безпеку в усіх її вимірах.

4. Політична консолідація та зміцнення демократії. Політична консолідація передбачає неухильне поглиблення політичного діалогу і поліпшення загальної атмосфери відносин між Україною та ЄС (самміти, міністерські консультації, зустрічі на експертному рівні). Вона

спрямована на: гарантування політичної стабільності як в Україні, так і на всьому Європейському континенті; забезпечення мирного розвитку та плідного співробітництва всіх європейських націй; зміцнення демократичних засад в українському суспільстві.

5. Адаптація соціальної політики України до стандартів ЄС. Адаптація соціальної політики України полягає у реформуванні систем страхування, охорони праці, здоров'я, пенсійного забезпечення, політики зайнятості та інших галузей соціальної політики відповідно до стандартів ЄС і поступовому досягненні загальноєвропейського рівня соціального забезпечення і захисту населення.

6. Культурно-освітня і науково-технічна інтеграція. Вони охоплюють галузі середньої і вищої освіти, перепідготовку кадрів, науку, культуру, мистецтво, технічну і технологічну сфери.

7. Регіональна інтеграція України. Основою регіональної інтеграції є УПС, Європейська Хартія місцевого самоврядування, інші відповідні правові акти Європейського Союзу та Ради Європи. Регіональна інтеграція передбачає встановлення і поглиблення прямих контактів між окремими регіонами України та державами-членами і кандидатами у члени ЄС.

8. Галузева співпраця. Галузева співпраця являє собою координацію і взаємодію між Україною та ЄС у конкретних галузях і сферах господарської діяльності. Пріоритет на найближчі роки у галузевій співпраці слід віддати сфері трансєвропейських транспортних (включаючи магістральні газо- та нафтопроводи), електроенергетичних та інформаційних мереж, співробітництву у галузі юстиції, запобіганню та боротьбі з організованою злочинністю і поширенням наркотиків, митній справі, науково-дослідницькій сфері, промисловій та сільськогосподарській кооперації тощо.

9. Співробітництво у галузі охорони довкілля. В результаті співробітництва в галузі охорони довкілля має привести до створення безпечного і сприятливого для людини загальноєвропейського екологічного простору.

У Посланні Президента України до Верховної Ради України «Європейський вибір. Концептуальні засади стратегії економічного та соціального розвитку України на 2002-2011 роки» у якості стратегічних пріоритетів для України визначено: створення передумов для набуття Україною повноправного членства в Європейському Союзі на основі забезпечення сталого економічного зростання та прискореного подолання на цій основі розриву в обсягах ВВП на душу населення між

Україною та державами-членами ЄС; побудови інноваційної моделі розвитку, утвердження України як високотехнологічної держави, формування соціально орієнтованої ринкової економіки європейського типу.

На сьогоднішній день пошук інтеграційних шляхів України ведеться в рамках двох програмних документів – Угоди про асоціацію між Україною та ЄС і міждержавного договору про створення Митного союзу з Росією, Білоруссю і Казахстаном, підписання яких знаходиться на стадії переговорного процесу. При цьому входження нашої країни до внутрішнього європейського ринку через Угоду про асоціацію на практиці не сумісно зі вступом в Митний союз з Росією, Білоруссю і Казахстаном.

Таким чином, Україна знаходиться на перехресті геополітичних шляхів і актуальним є розробка інтеграційної концепції нашої держави з урахуванням наявного економіко-політичного, географічного і людського капіталу нашої країни, а також потенційних прагнень «полюсів впливу» - ЄС і Росії.

Висновки. Аналіз існуючої нормативно-правової бази та інтеграційної практики України довів, що на сьогоднішній день в нашій країні не існує єдиної чітко сформованої і документарно оформленої концепції державного управління інтеграційними процесами національної економіки.

Концепцію управління інтеграційними процесами національної економіки необхідно будувати на основі використання системного підходу. Використання системного підходу дозволить прийти до обґрунтованого розставлення пріоритетів соціально-економічного розвитку держави і оптимізації рішень щодо управління інтеграційними процесами національної економіки.

При формуванні концепції управління інтеграційними процесами національної економіки необхідно враховувати фундаментальну проблему, яка виникає при організації будь-якої людської діяльності: одне і те ж завдання в різному контексті, на різних рівнях ухвалення рішень вимагає кардинально різних способів організації їх реалізації. При переході з одного рівня на інший, по мірі конкретизації плану дій, радикально трансформуються як основні цілі, так і головні принципи їх реалізації. А на стадії розподілу завдань і функцій між окремими суб'єктами необхідно сформувати єдині критерії ефективності їх реалізації.

Ефективність державного управління інтеграційними процесами нашої держави може бути забезпечена навіть у сучасних складних умовах. Але для цього необхідно повністю використати ті можливості, що існують у різних сферах суспільних відносин, між суб'єктами, інститутами суспільства.

Створення ефективного механізму державного управління інтеграційними процесами національної економіки відповідає стратегічним і тактичним інтересам держави. По-перше, механізм державного управління інтеграційними процесами є елементом, що забезпечує стабільність і цілеспрямованість розвитку національної економіки з урахуванням не лише внутрішніх (макро- і мікроекономічних) реалій, але і зовнішніх (глобальних) трансформацій. По-друге, ефективне управління інтеграційними процесами є необхідною складовою підвищення ефективності національної економіки та забезпечення її соціальної спрямованості.

Як показав досвід останніх років, особливо в умовах розвитку глобальних кризових явищ соціально-економічного характеру, недостатньо лише задекларованої і непідкріпленою практичною реалізацією відповідальності держави. Завдання держави полягає у створенні працюючої системи управління соціально-економічним розвитком на основі обґрунтованого входження у світовий економічний і політичний простір. Реалізація цього завдання може бути здійснено на основі формування ефективного механізму державного управління інтеграційними процесами національної економіки.

Реалізація механізму державного управління інтеграційними процесами національної економіки повинна бути спрямована на досягнення високого рівня соціально-економічного розвитку нашої країни на основі інтернаціоналізації фінансово-господарських відносин, зокрема техніко-економічних, організаційно-економічних і виробничих процесів.

Список літератури: 1. *Савельєв Є.В.* Глобальні світоцивілізаційні процеси та економічна політика країн, що розвиваються / *Є.В. Савельєв, С.І. Юрій* // Вісник Тернопільського національного економічного університету. - 2010. - № 5. – С. 48-53. 2. *Вонсович О.* Моделі інтеграції України до Європейського Союзу та механізми інтеграції до НАТО / *О. Вонсович* // Віче. - 2010. - № 8. - С. 5-7. 3. *Грицяк І.* Диференційована європейська інтеграція: аналіз концепцій, підходів та інструментів / *І. Грицяк, О. Хоменко* // Збірник наукових праць Національної академії державного управління при Президентові України / [за заг. ред. *В.П. Приходька*]. - К., 2009. - Вип. 1. - С. 182-194. 4. Стратегічне партнерство України. Аналітична записка. Національний інститут стратегічних досліджень при Президентові України. Відділ глобалістики та безпекових стратегій [електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/articles/600/>. 5. Про Євроатлантичну інтеграцію України [електронний ресурс]. - режим доступу: <http://www.dpa.dn.ua/s/514/2083>.

Надійшла до редколегії 29.08.2012

Т.В.РЯБОВА, канд. экон. наук, доц., НТУ «ХПИ», Харьков

ПОЛИТЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ХАРАКТЕРИСТИКИ СОЦИАЛЬНЫХ ФАКТОРОВ РОСТА ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ

В статье рассматриваются социальные факторы роста экономики, направления повышения эффективности их использования и источники экономического роста

Ключевые слова: экономические отношения, социальные факторы, человеческий капитал, распределение доходов, социальная инфраструктура, экономический рост.

У статті розглядаються соціальні чинники зростання економіки, напрями підвищення ефективності їх використання і джерела економічного зростання

Ключові слова: економічні стосунки, соціальні чинники, людський капітал, розподіл прибутків, соціальна інфраструктура, економічне зростання.

The article discusses the social factors of economic growth, ways to increase the efficiency of their use and the sources of economic growth

Keywords: economic relations, social factors, human capital, allocation of profits, social infrastructure, economy growing.

Введение. Трудности обеспечения устойчивого экономического роста в Украине делают актуальными исследования тех конкретных социально-экономических факторов и действий, которые могли бы способствовать дальнейшему экономическому развитию. Политэкономический подход при этом позволяет рассматривать взаимосвязанные подсистемы экономических отношений и анализировать конкретные формы их проявления на практике.

Постановка задачи. Проблема замедления темпов экономического роста говорит о наличии определенных противоречий между производительными силами и производственными отношениями в сложившейся рыночной экономике и о необходимости их выявления и поиска путей их разрешения. В данной статье предпринята попытка рассмотреть внутренние источники экономического роста в Украине, находящиеся в рамках социальной сферы.

Методология. В исследовании использованы методы научной абстракции, методы дедуктивного и индуктивного анализа при характеристике взаимосвязи экономических отношений и форм их проявления, а также метод статистического анализа.

Результаты исследования. Современные исследователи, характеризую социальные факторы экономического роста, рассматривают в основном состояние человеческого капитала, особое внимание при этом уделяя качеству рабочей силы и определяющим его факторам: уровню профессиональной подготовки, состоянию здоровья, степени социальной защищенности и другим.

© Т.В.Рябова, 2012

Теорию человеческого капитала разработали известные ученые Т.Шульц, Г.Беккер, Э.Денисон, Р.Солоу, С.Кузнец и другие. Эту категорию изучают многие украинские и российские ученые. Само понятие человеческого капитала все время расширяется. Человеческий капитал в широком определении – это интенсивный производительный фактор развития экономики, общества и семьи, включающий образованную часть трудовых ресурсов, знания, инструментарий интеллектуального и управленческого труда, среду обитания и трудовой деятельности, обеспечивающие эффективное и рациональное функционирование ЧК как производительного фактора развития. Представляется, что анализируя данные характеристики в политэкономическом аспекте, можно говорить о совокупности экономических отношений, обеспечивающих воспроизводство совокупной рабочей силы. К ним можно отнести трудовые отношения, отношения по распределению и перераспределению доходов, отношения по потреблению благ и по государственному обеспечению, отношения по обеспечению государством эффективной занятости и в сфере социальной инфраструктуры (образования, охраны здоровья, науки, культуры, спорта, ЖКХ и др.). Прежде чем данные экономические отношения получают конкретные формы проявления в поведении людей, они должны реализоваться как экономические интересы субъектов, проявиться как их побудительные мотивы к деятельности. Но реальность в Украине такова, что несовершенство вышеперечисленных отношений не позволяет обеспечить достаточную мотивацию субъектов и, следовательно, достичь эффективных результатов. Решение этих проблем необходимо: ведь по некоторым оценкам капиталовложения в человеческий фактор увеличивают реальный ВВП минимум на 14 %[3,с.386].

Наиболее острыми и болезненными являются отношения распределения и перераспределения доходов, исследование которых усложнено наличием теневой экономики (по данным Госкомстата ее уровень в Украине составляет 30 %, по данным МВФ – 60 %) [2]. Хотя в результате активизации налоговой службы число официальных миллионеров в Украине достигло 7311, но при этом их число растет в 4 раза быстрее, чем экономика [2]. Официальные данные Госкомстата говорят о том, что доходы 10 % самых обеспеченных в 5,4 раза превышают доходы 10 % наименее обеспеченных, а по другим оценкам, это соотношение составляет от 15:1 до 40:1 [4]. О возрастании уровня бедности говорят данные Счетной палаты: в 2000 году в Украине была утверждена Комплексная программа реализации стратегии преодоления

бедности в Украине на 2002-2009 гг. В результате к 2010 году программа не была выполнена: уровень бедности достиг 27 %, уровень нищеты – 13 %. При этом полностью не выполнена государственная программа занятости (вообще не составлялась с 2005 года) [4].

Вместе с тем проблема бедности домашних хозяйств тесно связана с макроэкономическими пропорциями – с возможностями роста совокупных расходов и их влиянием на экономический рост. О влиянии роста уровня бедности на позиции украинских компаний заявляют производители мяса, молока, алкоголя и даже конфет [2]. Таким образом, некоторые группы населения попадают в своего рода замкнутый круг: бедность – низкое потребление – снижение совокупного спроса – низкие темпы экономического роста – низкие доходы бюджета – слабые социальные программы – бедность. И выбраться из этого круга они могут только с помощью государства.

Увеличение доходов населения является не только важной составляющей социальной ориентации экономики, но и условием стабильного экономического роста. Существует мнение, что для проведения эффективной политики доходов требуется обеспечивать опережающий сравнительно с темпами ВВП рост доходов граждан и что для обеспечения платежеспособного спроса и решения социальных задач ежегодные темпы роста реальных доходов населения должны быть выше темпов роста ВВП не менее чем в 1,5 раза [1, с.14].

В сфере трудовой деятельности отношения регулируются устаревшим трудовым кодексом, а предлагаемый новый трудовой кодекс во многом защищает права предпринимателей, что не способствует усилению мотивации труда у наемных работников. Рынок труда недостаточно эффективен и вся сфера социально-трудовых отношений требует существенной модернизации. Требуется активная государственная политика: по контролю за соблюдением государственного законодательства, по оптимизации системы образования в соответствии с требованиями производства, по реформированию системы оплаты труда, по созданию дополнительных сфер занятости (рабочих мест на госпредприятиях, в частном секторе, организации общественных работ, создании условий для самозанятости граждан, создании условий для иностранного инвестирования).

Отношения в сфере социальной инфраструктуры во многом ограничены рамками госбюджета и также требуют существенного совершенствования, а сама эта сфера требует действительного, а не формального реформирования. Проблемы, накопившиеся здесь, не

решаются уже в течение нескольких десятилетий.

Вывод. К внутренним источникам экономического роста в Украине следует отнести совершенствование экономических отношений, охватывающих воспроизводство совокупной рабочей силы и способствующих ее развитию. Для разрешения имеющихся в этой сфере противоречий требуется активная государственная социальная политика.

Список литературы: 1. Кінах А.К. Український прорив: прискорення розвитку національної економіки. - «Економіка ринкових відносин», 2008, № 1, с.5-30. 2. Инвестиционная газета, 12-18.09.2011. 3. Макконнелл К., Брю С. Экономикс: Принципы, проблемы и политика. Т.1.- М.Республика, 1992.-399с. 4. <http://www.ubr.ua>.

Надійшла до редколегії 31.08.2012

УДК 33.330.3

Е.Ю. БЕНИН, директор ООО “Научно-производственное объединение “Свет шахтера”, Харьков

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СНИЖЕНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ ИЗГОТОВЛЕНИЯ ШАХТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ

Рассматриваются направления повышения эффективности изготовления шахтного оборудования в ПАО “Харьковский машиностроительный завод “Свет шахтера”

Ключевые слова: себестоимость обработки, шахтные конвейеры, эффективность, срок окупаемости, технологические операции

Розглядаються напрями підвищення ефективності виготовлення шахтного обладнання в ПАТ “Харківський машинобудівний завод “Світло шахтаря”

Ключові слова: собівартість обробки, шахтні конвеєри, ефективність, строк окупності, технологічні операції

Discussed ways to increase the efficiency of production of the mine obrudova in PJSC "Kharkiv Machine Building Plant" Light Miner "

Keywords: economic potential, technical business, efficiency, profit, condensate.

Введение. Развитие угольной промышленности является приоритетным направлением экономики Украины. В особой мере это относится к созданию высокопроизводительной горнодобывающей техники (в частности, шахтных конвейеров), конкурентоспособной с мировыми производителями аналогичной продукции, поскольку, начиная с 1990-х годов, отечественные шахтные конвейеры начали вытесняться импортными, производимыми в

© Е.Ю. Бенин, 2012

Англии, Германии и Италии. В связи с этим, важно теоретически обосновать основные условия снижения себестоимости шахтных конвейеров.

Постановка задачи. Традиционно, выбор оптимального варианта технологии изготовления машины по критерию наименьшей себестоимости производится на основе сравнения нескольких вариантов [1, 2]. Однако, может оказаться, что в числе рассматриваемых вариантов оптимальный вариант отсутствует. Чтобы этого не произошло, и все же оптимальный вариант оказался в числе рассматриваемых, необходимо основываться не на опыте и интуиции технологов и экономистов, занимающихся подготовкой производства, а на научной теории принятия решений по определению оптимального варианта обработки деталей машин по критерию наименьшей себестоимости. Поэтому целью работы является теоретическое определение условий снижения себестоимости обработки деталей шахтных конвейеров.

Методология. При анализе себестоимости обработки важно знать аналитические связи между основными статьями затрат. Это позволит научно обоснованно подойти к выбору оптимального варианта обработки деталей машин по критерию наименьшей себестоимости. Поэтому для поиска новых решений, позволяющих существенно уменьшить себестоимость обработки деталей машин, необходимо соединить технические и экономические знания и на их основе разработать математическую модель определения себестоимости обработки с учетом аналитически взаимосвязанных между собой основных статей затрат.

Результаты исследования. Проведенный анализ технологических процессов обработки деталей редукторов шахтных конвейеров показал, что их основу составляют операции точения, растачивания, фрезерования, зубонарезания и шлифования (в особенности зубошлифования). Их удельный вес в суммарной трудоемкости и себестоимости обработки составляет до 90%. В связи с этим, изыскание путей уменьшения себестоимости обработки на этих операциях является основным направлением снижения суммарной себестоимости изготовления редукторов шахтных конвейеров и создания вполне конкурентоспособной машиностроительной продукции. Поэтому проведем теоретический анализ себестоимости обработки на операции зубошлифования (как наиболее трудоемкой) и определим основные условия ее уменьшения.

В работе [3] получена аналитическая зависимость для определения себестоимости обработки с учетом двух изменяющихся статей затрат, связанных с заработной платой рабочего и расходом абразивных инструментов:

$$C = N \cdot \frac{g_{mat}}{Q_{mat}} \cdot S_1 \cdot k_D + N \cdot \frac{g_{mat}}{Q_{mat}} \cdot T \cdot u, \quad (1)$$

де N – количество обрабатываемых деталей; g_{mat} – объем материала, снимаемого с обрабатываемой детали, м³; Q_{mat} – производительность обработки, м³/с; S_1 – тарифная ставка рабочего, грн/час; k_D – коэффициент, учитывающий всевозможные начисления на тарифную ставку рабочего; T – стойкость инструмента, час; u – цена абразивного инструмента, грн.

С учетом $T = g_{instr}/Q_{instr}$ и $q = A \cdot Q_{mat}^n$ зависимость (1) выразится

$$C = N \cdot g_{mat} \cdot \left(\frac{S_1 \cdot k_D}{Q_{mat}} + \frac{A \cdot Q_{mat}^n \cdot u}{g_{instr}} \right), \quad (2)$$

где g_{instr} – объем абразивного (рабочего) слоя инструмента, м³; Q_{instr} – объемная скорость износа инструмента, м³/с; $q = Q_{instr}/Q_{mat}$ – удельный износ круга; A, n – постоянные, зависящие от условий обработки.

Производительность обработки Q_{mat} неоднозначно влияет на C , т.е. существует экстремум функции C от Q_{mat} . Для определения экстремума подчиним функцию C необходимому условию экстремума: $C'_{Q_{mat}} = 0$. В результате определены экстремальные значения Q_{mat} и себестоимости обработки:

$$Q_{mat_{экстр}} = \left(\frac{S_1 \cdot k_D \cdot g_{instr}}{A \cdot n \cdot u} \right)^{\frac{1}{1+n}}; \quad (3)$$

$$C_{min} = \frac{N \cdot g_{mat} \cdot S_1 \cdot k_D}{Q_{mat_{экстр}}} \cdot \left(1 + \frac{1}{n} \right). \quad (4)$$

Установлено, что вторая производная $C''_{Q_{mat}} > 0$, поэтому имеет место минимум себестоимости обработки C_{min} . Из зависимости (7) следует, что $Q_{mat_{экстр}}$ тем больше, чем меньше параметры A и n . Согласно экспериментальным данным [4], эти параметры меньше при глубинном (однопроходном) шлифовании, что свидетельствует об эффективности его применения.

Из зависимости (4) вытекает, что минимальная себестоимость обработки $C_{\min}$ вполне однозначно определяется экстремальным значением производительности обработки $Q_{\text{мат}_{\text{кспр}}}$. Чем больше значение $Q_{\text{мат}_{\text{кспр}}}$, тем меньше $C_{\min}$. Исходя из зависимости (7) и как отмечалось выше, увеличить $Q_{\text{мат}_{\text{кспр}}}$ можно уменьшением параметров A и n за счет применения глубинного (однопроходного) шлифования. Таким образом показано, что применение высокопроизводительного глубинного (однопроходного) шлифования является основным направлением снижения себестоимости обработки на операциях шлифования.

Несомненно, добиться увеличения производительности обработки $Q_{\text{мат}_{\text{кспр}}}$ согласно зависимости (7) можно и другим путем, применяя для этого более прочные и высокотвердые абразивные и алмазные шлифовальные круги. Это приводит к уменьшению параметров A , n и соответственно минимальную себестоимость обработки $C_{\min}$. Однако при этом увеличивается стоимость кругов $ц$, что может нивелировать данный эффект обработки. Зависимость (5) выразим через безразмерную величину $z = Q_{\text{мат}}/Q_{\text{мат}_{\text{кспр}}}$, изменяющуюся в пределах от 0 до ∞ :

$$C = \frac{N \cdot g_{\text{мат}} \cdot S_1 \cdot k_{\text{д}}}{Q_{\text{мат}_{\text{кспр}}}} \cdot \left(\frac{1}{z} + \frac{z^n}{n} \right). \quad (5)$$

При условии $z=1$ имеет место минимум функции C . Очевидно, при изменении безразмерной величины z в пределах $0 \dots 1$ функция C будет непрерывно уменьшаться, а при изменении величины z в пределах $1 \dots \infty$, наоборот, увеличиваться. С увеличением показателя степени n функция C будет увеличиваться с большей интенсивностью, что соответствует характеру изменения q .

Из зависимости (5) вытекает, что в точке экстремума (минимума) функции C , т.е. при условии $z=1$ в случае $n=1$ первое слагаемое зависимости равно второму слагаемому. При $n>1$ второе слагаемое меньше первого слагаемого. Как в первом, так и во втором случае, добиться уменьшения $C_{\min}$ можно за счет увеличения $Q_{\text{мат}_{\text{кспр}}}$. Это достигается уменьшением показателя степени n , удельного износа круга q и параметра A за счет применения высокопроизводительного глубинного (однопроходного) шлифования,

высокопрочных износостойких абразивных материалов. Эффективно уменьшать стоимость абразивного инструмента u .

Необходимо отметить, что применение глубинного шлифования требует использования специальных станков. В связи с этим, в зависимость (4) необходимо включить дополнительное слагаемое, равное стоимости станка u_{cm} :

$$C_{\min} = \frac{N \cdot g_{mat} \cdot S_1 \cdot k_d}{Q_{mat_{кстр}}} \cdot \left(1 + \frac{1}{n}\right) + u_{cm}. \quad (6)$$

Приобретение станка будет оправданным, если его цена u_{cm} будет меньше первого слагаемого зависимости (6). Для этого необходимо увеличить N и g_{mat} .

Полученные теоретические результаты были положены в основу создания эффективной операции зубошлифования зубчатых колес редукторов шахтных конвейеров в ПАО Харьковский машиностроительный завод “Свет шахтера”.

Применение нового зубошлифовального станка, работающего по методу глубинного шлифования, позволило в 5 раз увеличить производительность и уменьшить себестоимость обработки. Его применение позволило всю годовую программу обработки зубчатых колес выполнить за 7 месяцев. В результате отпала необходимость использования на заводе 4 малопроизводительных зубошлифовальных станков. Срок окупаемости зубошлифовального станка составил один год, что свидетельствует о высокой эффективности технологии зубошлифования.

Вывод. В работе предложен подход к определению себестоимости обработки деталей машин с учетом аналитических связей между основными статьями затрат. Это позволило обосновать условия уменьшения себестоимости изготовления шахтных конвейеров, производимых ПАТ ХМЗ “Свет шахтера”.

Список литературы: 1. Экономика предприятия: Учебник / ред. С.Ф. Покропивного. Изд.2-е перер. -К.: КНЭУ,2001.-528 с. 2. Мякота В. *Себестоимость продукции от выпуска до реализации* / В. Мякота, Т. Войтенко. – Х.: Фактор, 2007. – 288 с. 3. Новіков Ф.В. *Обґрунтування економічної ефективності технології виготовлення деталей машин* / Ф. В. Новіков, С. Ю. Бенін // *Економіка розвитку. Науковий журнал*. – Х.: ХНЕУ, 2012. – №1(61). – С. 84-86. 4. Якимов А.В., Новиков Ф.В., Новиков Г.В., Якимов А.А. Алмазная обработка: Учеб. пособие. – К.: ІЗМН, 1996. – 168 с.

Надійшла до редколегії 31.08.2012

М.Д. ЖЕРДЕВ, кафедра «ЕЗТ», Української державної академії залізничного транспорту, Харків
О.С. ГУЛАЙ, кафедра «ЕЗТ», Української державної академії залізничного транспорту, Харків

РОЗРОБКА ІДЕАЛЬНО-ОРІЄНТОВАНОЇ МОДЕЛІ ВЗАЄМОДІЇ ДЕРЖАВИ ТА ЗАЛІЗНИЧНОГО ТРАНСПОРТУ

В статті розглянуто принципи і орієнтири взаємодії двох суб'єктів: держави та залізничного транспорту

Ключові слова: пасажирський залізничний транспорт, пільги

В статье рассмотрены принципы и ориентиры взаимодействия двух субъектов: государства и железных дорог

Ключевые слова: пассажирский железнодорожный транспорт, льготы

In the article principles and reference-points of co-operation of two subjects are considered: the state and railways

Keywords: passenger railway transport, privileges

Вступ. На сьогоднішній день правом на пільговий або безкоштовний проїзд залізничним транспортом України відповідно до чинного законодавства користуються 26 категорій громадян. Відповідно до статті 9 Закону України «Про залізничний транспорт» [3], збитки за перевезення пільговиків повинні компенсуватися за рахунок державного або місцевого бюджетів залежно від того, яким органом прийнято рішення про введення пільг, проте ситуація з відшкодуванням збитків залізниця не є однозначною, та має незадовільний стан. Тому дослідження у цьому напрямку є актуальним.

Постановка задачі. В статті потрібно проаналізувати необхідність державного регулювання ціноутворення на залізничному транспорті, та збереження виконання транспортної політики, спрямованих на забезпечення балансу між суб'єктами транспортного ринку та держави.

Методологія. Дослідженню транспортної політики на залізничному транспорті у пасажирському сполученні в умовах ринкових відносин присвячені роботи О.М. Кривопішин [1], Г.Д. Ейтутіс [1], Є.М. Сич [4], Н.М. Колесникова [4], Т.С. Мельник [6], О.В. Христофор [6] та ін.

Виклад основного матеріалу. Згідно Постанови Кабінету Міністрів України від 16 грудня 2009 р. № 1359 «Про затвердження Порядку розрахунку обсягів компенсаційних виплат за пільгові перевезення залізничним транспортом окремих категорій громадян» [2], існує механізм розрахунку обсягів компенсаційних виплат з залізницями за пільгові перевезення окремих категорій громадян. Але заборгованість держави та місцевих органів виконавчої влади складає понад 370 млн грн [4].

© М.Д. Жердев, О.С. Гулай, 2012

Незважаючи на невідшкодованість компенсаційних витрат, залізниця продовжує в повному обсязі забезпечувати пільгові перевезення, та цілком виконує політику соціального навантаження. Соціальна політика зводиться до соціального захисту і матеріального забезпечення окремих шарів населення, доходи яких не відповідають вартості товарів і послуг, необхідних для задоволення мінімальних Потреб [4]. За статистичними даними ООН, за межею бідності в Україні знаходяться 78 % громадян [5]. Саме залізниця повинна задовольняти потреби населення у переміщенні через можливість масовості перевезень.

На сьогоднішній день залізниця - це найбільш доступний, надійний і стабільно працюючий вид транспорту, який в повній мірі виконує соціальне навантаження, яке на нього покладається. Соціальна роль залізничних перевезень у соціальній політиці держави аксіомно важлива, саме тому такі перевезення повинні безперервно функціонувати у повному обсязі. Але залишається питання збитковості пасажирських перевезень через виконання соціальної політики що являється транспортною політикою держави.

Транспортна політика - регулювання економічних процесів усередині транспортної системи країни, контролює або впливає на економічні процеси у сфері транспортних комунікацій [4], вона впливає на транспортну складову, та є вагомою статтею витрат у складанні собівартості багатьох товарів та послуг на ринку України. І завдяки можливості впливу на ціноутворення, держава може корегувати перерозподіл доходів різних соціальних верств населення, та саме від ефективності державного втручання залежить соціальна стабільність держави завдяки впливу на виробництва, процеси інфляції та дефляції в країні.

Тому потрібен чіткий механізм, або пошук нових методів, які дозволять відшкодовувати залізниці збитки у повній мірі. Найоптимальнішим шляхом вирішення окресленого питання, на нашу думку, залишається перехід від надання пільгових пріоритетів до адресної грошової допомоги. Такий підхід надасть можливість забезпечити соціальний захист, економне споживання пільговиками послуг, зменшення витрат на субвенції для виконання соціальних програм. Дійсно, вважається, що приміський транспорт повинен займатися підвозом робочої сили до заводів-гігантів, але вони, у своїй більшості, являються комерційними структурами, а залізниці – державними, та несуть збитки. У такому разі, комерційні структури повинні відшкодовувати витрати за пільгові перевезення. Тому існує потреба у розробці нового чіткого механізму ефективного державного регулювання ціноутворення в залізничній галузі. На Рис. 1 зображена ідеально-орієнтована модель взаємодії держави та залізниці. Тобто, держава, як основний конституційний гарант українського суспільства, та власник Укрзалізниці, повинен забезпечувати:

- захист інтересів споживачів транспортних послуг, тобто пасажирів, які користуються послугами залізничного транспорту;
- забезпечення балансу інтересів між усіма споживачами транспортних послуг. Повне, своєчасне та оптимальне виконання транспортної та тарифної політики з урахуванням ринкових умов;

- покриття збитків у формі дотацій з державного бюджету за виконання соціально значущих перевезень. Тобто повна відповідальність держави за надання соціальної допомоги у вигляді низьких тарифів для соціально не захищеного населення, та повна компенсація збитків від виконання соціальних послуг залізницям, а не перекладання своїх зобов'язань перед населенням на залізничну галузь;

- регулювання економічних процесів завдяки важелів транспортної політики, шляхом регуляції рівня тарифу.

Висновок. Таким чином, необхідність державного регулювання ціноутворення на залізничному транспорті залишається важливим для його функціонування. Але воно буде ефективним при забезпеченні оптимального балансу між суб'єктами транспортного ринку та державою.



Рис.1 – Існуючі принципи і орієнтири взаємодії держави та залізничного транспорту

Список літератури: 1. Кривопішин, О.М. Удосконалення економічного механізму управління у сфері приміських пасажирських перевезень у період реформування залізничного транспорту України / О.М. Кривопішин, Г.Д. Ейтуміс // Залізничний транспорт України, 2010.- № 1.- С. 69-73 2. Постанова Кабінету міністрів України від 16 грудня 2009 р. № 1359 «Про затвердження Порядку розрахунку обсягів компенсаційних виплат за пільгові перевезення залізничним транспортом окремих категорій громадян» / Верховна рада України. - Офіційний вісник України. - 2009. - №98. - С. 17-19 3. Закону України «Про залізничний транспорт», Із змінами і доповненнями. -ст7 та ст9: N 274/96-ВР [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. -1996. – Режим доступу: <http://jurisconsult.net.ua/zakoni/157-zakon-ukrayini-pro-zaliznichnij-transport.html> 4. Сич С.М., Механізм державного регулювання процесу тарифоутворення на залізничні перевезення / С.М. Сич., Колесникова Н.М // Збірник наукових праць ДЕТУТ. - Серія «Економіка і управління». - Вип. 13.- 2009. С.32-41 5. Почти 80% украинцев живут за чертой бедности / Новости Украины и мира - новости от ТСН. ua: [Електронний ресурс]. – 9 квітня 2011. - Режим доступу: ru.tsn.ua/ukraine 6. Мельник Т.С. Етапи прогнозування довгострокової конкурентної позиції залізничного пасажирського транспорту України: Вагонний парк. / Т.С. Мельник, О.В Христюк. – 2010.- №7.- С. 42-44

Надійшла до редколегії 31.08.2012

УДК 347.73

О.В.МАНОЙЛЕНКО, д-р. екон.наук, проф. кафедри економічного аналізу та обліку, НТУ «ХПІ», Харків

В.Ю.ЛІСІНА, канд. екон. наук, доцент кафедри економічного аналізу та обліку, НТУ «ХПІ», Харків

ТЕОРЕТИЧНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ ОСНОВИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

Розглянуто сукупність ієрархічно взаємопов'язаних понять «система», «фінансовий контроль», «система фінансового контролю», «державний фінансовий контроль», «система державного фінансового контролю» та запропоноване таке трактування фінансового контролю, яке має стати базою семантичного моделювання системи базових та похідних понять об'єктів контрольної діяльності.

Ключові слова: система, фінансовий контроль, система фінансового контролю, державний фінансовий контроль, система державного фінансового контролю.

Рассмотрена совокупность иерархически взаимосвязанных понятий «система», «финансовый контроль», «система финансового контроля», «государственный финансовый контроль», «система государственного финансового контроля» и предложена такая трактовка финансового контроля, которая должна стать базой семантического моделирования системы базовых и производных понятий объектов контрольной деятельности.

Ключевые слова: система, финансовый контроль, система финансового контроля, государственный финансовый контроль, система государственного финансового контроля.

© О.В.Манойленко, В.Ю.Лісіна, 2012

The aggregate of hierarchically associate concepts like «system», «financial control», «financial checking system», «state financial control», «state financial checking system» is considered and is offered such interpretation of financial control, which become the base of semantic model for objects of control activity.

Keywords: system, financial control, financial checking system, state financial control, state financial checking system.

Актуальність дослідження. Проблема організації фінансового контролю завжди була об'єктом пильної уваги вітчизняних і зарубіжних дослідників. Вона вивчалася з різних сторін – при організації і оцінці ефективності управління, з позиції оцінки ефективності використання фінансових ресурсів, при розробці форм, методів і процедур фінансового контролю. В даний час широкі освітлення отримав зарубіжний досвід організації фінансового контролю, проаналізована загальна організаційно-методична основа фінансового контролю – Декларація керівних принципів контролю, прийнята міжнародною організацією найвищих контрольних органів в м. Ліма. Оцінена ефективність організації фінансового контролю, детально описані структура, завдання і функції фінансового контролю різних рівнів, система їх координації і взаємозв'язку. Однак розробка понятійного апарату фінансового контролю залишається безсистемною, не заснованою на семантичному формуванні системи базових та похідних понять об'єктів контрольної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і результатів. Проблему формування категоріального апарату державного фінансового контролю у своїх працях висвітлювали багато науковців, зокрема Ю. М. Бажал, Ф. Ф. Бутинець, Л. І. Вороніна, Ю. А. Данилевський, Є. В. Коломін, В. М. Мітрофанов, В. К. Савчук, В. В. Сопко, В. М. Федосов, С. О. Шохін та багато інших, проте, питання систематизації та уніфікації базових та похідних понять фінансового контролю залишилось практично не вирішеним.

Виклад основного матеріалу. Товарно-грошові стосунки займають найважливіше місце у всій системі суспільного відтворення. Поряд з цим ринкова економіка вільної конкуренції фактично ніколи не функціонує в чистому виді, оскільки держава втручається в регулювання ринкових стосунків, реалізуючи свою роль у регулюванні ринку шляхом використання фінансових інструментів. Одним з таких інструментів є державний фінансовий контроль. Державний фінансовий контроль існує і діє як система. Складові цієї системи не просто доповнюють одна одну, вони природно зв'язані, невід'ємні, діють подібно до єдиного організму, забезпечують оптимальний ефект тоді, коли кожен з елементів повноцінний сам по собі, не має деструктивних недоробок і вад.

Поняття «система» в контексті до фінансового контролю використовується економістами досить часто. В.В. Гулько розглядає фінансовий контроль як «систему органів і заходів перевірки законності і доцільності дій у сфері освіти, розподілу і використання грошових фондів держави і органів місцевого самоврядування» [1]. Дмитренко Г. В. бачить предметом свого дослідження «теоретичні і практичні аспекти організації системи державного фінансового

контролю» [2]. Поняття «система контролю» використовується в законодавчих, нормативно-правових актах, інших офіційних документах. Проте вміст, який вкладається в поняття системи фінансового контролю, у різних авторів вельми різне. Так Чугунов І. Я., Федосов В. М., Петрук О. М., Виговська Н. Г. визначають систему фінансового контролю як сукупність елементів, складових «механізму фінансового контролю» [3 – 4]. Це визначення ставить знак рівності між двома поняттями: «система» і «механізм». Загальновідомо, що під поняттям «система» мається на увазі цілісна сукупність об'єктивно і закономірно розташованих елементів взаємозв'язаних і взаємодіючих між собою, кожен з яких характеризує ціле. «Механізм» – це, перш за все, послідовність процесів, що визначають конкретне явище.

Горбачова Є. В. і Шевчук О.А. підкреслюють, що «будь-яка система контролю складається з наступних елементів: предмет (що контролюють); об'єкт (кого контролюють); суб'єкт (хто контролює); сфера діяльності; принципи; процес; метод (методика); техніка і технологія; механізм; збір і обробка вихідних даних (інформації) для проведення контролю; результат; суб'єкт, що приймає рішення за результатами контролю (це може бути і суб'єкт контролю); ухвалення рішення за результатами контролю» [5 – 6]. Дане визначення системи задові суперечливе, оскільки в ньому штучно сполучені органічні елементи системи і зовнішні умови її існування.

Думається, що ці та інші підходи, що зустрічаються в літературі, не досить повно характеризують поняття «система фінансового контролю». Само слово «система» виникло від грецького «systema», що в перекладі означає «ціле». Під цим поняттям мається на увазі дещо, що є єдністю закономірно розташованих та взаємодіючих частин цілого.

На нашу думку, поняття «система фінансового контролю» характеризується наступним:

- це форма організації контрольного процесу;
- це детермінований порядок розташування і зв'язку дій;
- це сукупність організацій, однорідних за своїми завданнями, або установ, організаційно об'єднаних в одне ціле;
- це безліч закономірно зв'язаних елементів, що є певною цілісною єдністю.

Тому системою фінансового контролю є цілісна сукупність об'єктивно і закономірно розташованих елементів взаємозв'язаних і взаємодіючих між собою, кожен з яких специфічно характеризує ціле.

Для того, щоб даним поняттям можна було повноцінно користуватися в теоретичному, методологічному і практичному плані, систему фінансового контролю треба визначати і вивчати так, як вона складається в реальній дійсності, через конкретні дії людей, що формують і здійснюють суспільне регулювання, державне і інше управління. Складовими частинами, системоутворюючими елементами системи фінансового контролю повинні виступати не абстрактні категорії і не схоластичні дефініції, а практично існуючі і необхідні установи.

На теперішній час в Україні сформована система фінансового контролю, в

основному, наближена до реалій ринкової економіки і особливостей державного устрою країни. Держава по відношенню до цієї системи грає двояку роль. З одного боку вона приймає законодавчі та інші акти, регулюючі загальні і конкретні параметри контролю. З іншого боку, держава, в особі спеціально створених державних органів виступає самостійним учасником і організатором контролю.

Особливе місце в системі фінансового контролю займає державний контроль, тобто контроль діяльності господарського суб'єкта з боку держави. За своїм змістом державний контроль – це перевірка державою того, як державні службовці виконують покладені на них обов'язки, як функціонує державна служба в цілому.

Державний контроль у всьому світі має глибоке історичне коріння. У всіх демократичних країнах відвіку склалися і досить успішно функціонують системи бюджетно-фінансового і адміністративного державного контролю, є розгалужена мережа контрольних органів. Залежно від специфіки форм державного устрою і управління, національних традицій вони будуються по-різному. Проте, в зарубіжних країнах їх організація і діяльність базується на загальних принципах, вироблених багатолітнім міжнародним досвідом.

Основне завдання системи державного контролю – підвищення ефективності діяльності органів державної влади по захисту інтересів України і її громадян шляхом посилення відповідальності цих органів і посадових осіб за виконання покладених на них обов'язків. Такий контроль за своєю суттю може і повинен здійснюватися від імені держави спеціальними органами контролю. Отже, державний контроль – функція спеціальних органів або органів виконавчої влади, а система державного контролю може бути представлена вертикальною ієрархічною структурою спеціалізованих органів контролю, очолюваних центральним контрольним органом.

При всьому різноманітті поняття «фінансовий контроль» можна констатувати непорушний факт, що в основу трактування визначення багатьма ученими покладений суб'єкт контролю, причому суб'єктом фінансового контролю виступає держава. Тут в наявності ототожнення фінансового контролю і державного фінансового контролю. Об'єктом контролю визначаються різні номінації: діяльність бюджетних і комерційних організацій, фінансові, грошові і товарні стосунки, виконання законодавства і тому подібне. Мета фінансового контролю багатьма економістами визначається як підвищення ефективності використання фінансових потоків. Проте, лише виходячи з того, що контроль є двоєдиною функцією управління і фінансів, можна підійти до наступного визначення поняття «фінансовий контроль».

Управлінський цикл всієї вертикалі господарювання складається з набору певних функцій, таких як планування, прогнозування, мотивація, організація, облік, аналіз і контроль. Контроль – це неодмінна складова управлінського процесу, без якої управління не відбувається. Він забезпечує зворотний зв'язок в цьому процесі, дає інформацію про його стан, дозволяє усувати і запобігати порушенням. Контроль не є самоціллю, не існує сам по собі, не може здійснюватися хаотично, безпредметно. У той же час, контроль – не зовсім

звичайна функція управління, а самостійне суспільне явище, яке використовується для спостереження, яким чином здійснюється на конкретному рівні сам процес управління. Як функція управління, контроль має двоякий характер: з одного боку – це елемент кожної основної функції управління (мотивації, організації, планування), а з іншого боку – це самостійна функція управління. Тому в певних випадках він виступає як дещо самостійне, як прояв суспільного договору, через який виникають і діють влада, держава, інші органи управління, що створюються суспільством для власної самоорганізації, упорядкування та ранжування відносин.

Одночасно фінансовий контроль є одним з елементів системи управління фінансами. Фінанси, як всеосяжна система формування, руху і використання грошових доходів відповідно до рішень їх власників, включають і перерозподіл коштів в рамках бюджетної системи і платні форми мобілізації грошових ресурсів для їх використання з метою збільшення доходів.

Управління фінансами – це сукупність заходів держави щодо забезпечення цілеспрямованого і безперервного функціонування фінансового механізму з метою досягнення ефективного функціонування всієї сукупності фінансових стосунків і реалізації на цій основі відповідної фінансової політики. Метою управління фінансами є фінансова стійкість і фінансова незалежність, що виявляються в макроекономічній збалансованості, профіциті бюджету, зниженні державного боргу, твердості національної валюти; зрештою – в поєднанні економічних інтересів держави і всіх членів суспільства.

Контрольна функція фінансів проявляється через процес перерозподілу валового суспільного продукту та використовується як дієвий інструмент здійснення фінансового контролю. Контрольна функція створює умови і можливість ефективного впливу держави на процеси виробництва, обміну, розподілу і вжитку шляхом здійснення фінансового контролю відповідними державними органами. Але контрольна функція не існує сама по собі, ізолювано від двох інших функцій фінансів: утворення і використання доходів, а знаходиться з ними у взаємозв'язку і взаємозалежності.

З точки зору приналежності власникам, фінанси класифікують на державні (включаючи муніципальні) і фінанси економічних суб'єктів (включаючи фінанси населення). Відповідно, фінансовий контроль повинен охоплювати всі названі позиції. Таким чином, фінансовий контроль є перевіркою спеціально уповноваженими органами дотримання учасниками фінансових стосунків вимог законодавства, норм і правил, встановлених державою і власниками. Його результати дозволяють достовірно оцінювати економічну ситуацію в країні, оскільки формують об'єктивну картину руху фінансових потоків і фінансово-господарської діяльності економічних суб'єктів. Фінансовий контроль допомагає забезпечувати стабільність економічного стану і сприяє економічному зростанню.

Державним фінансовим контролем є контроль, здійснюваний органами, уповноваженими на те державою, спеціально створеними для виконання контрольних функцій, передбачених законом. Його мета – захист законних

фінансових інтересів країни і кожного громадянина, допомога в проведенні прийнятою владою фінансової політики.

Висновок. Запропоноване трактування фінансового контролю в тій або іншій формі прийняте практично у всіх цивілізованих країнах і реалізується в світовій практиці. Це знайшло віддзеркалення в основоположному документі Міжнародної організації найвищих контрольних органів – Лімської декларації керівних принципів контролю. Вона починається положенням про те, що «організація контролю є обов'язковим елементом управління суспільними фінансами, оскільки таке управління спричиняє відповідальність перед суспільством». Завдання контролю – «розкриття відхилень від прийнятих стандартів і порушень принципів законності, ефективності і економії» [7].

У сучасній Україні при вирішенні питань організації фінансового контролю силами держави незрідка дотримуються погляду на державний фінансовий контроль як на контроль лише за фінансовими ресурсами, що належать безпосередньо державі. Цей підхід є однобоким.

Державний фінансовий контроль в сучасній Україні, на наш погляд, повинен здійснюватися за трьома основними напрямками:

- формування і використання всіх державних коштів, незалежно від того, в якій формі вони існують – бюджетній або позабюджетній;

- діяльність органів виконавчої влади, на які покладено практичне проведення фінансової, бюджетної, кредитної, грошової, податкової і валютної політики;

- залучення і використання коштів юридичних і фізичних осіб кредитовими і іншими організаціями, яким законодавством надано таке право.

Завдання державного фінансового контролю – захист законних інтересів суспільства, держави і окремих громадян у фінансовій сфері. Для цього всі державні кошти повинні піддаватися ревізіям і перевіркам в повному об'ємі зі встановленою періодичністю залежно від важливості, напряму і обсягів витрачання.

Предметний аналіз показує, що основними складовими системи фінансового контролю, системоутворюючими елементами, що забезпечують її стійке практичне функціонування і вирішення завдань, що стоять перед контролем, є:

- правова база (законодавча і нормативно-правова);

- органи, що здійснюють фінансовий контроль;

- форми і методи фінансового контролю.

Правова база контролю визначає принципи і порядок його здійснення. Порядок здійснення контролю залежить від державного устрою і стану економіки конкретної країни. Проте, у будь-якому випадку, правова база фінансового контролю в документальному вираженні:

- це конституційне визначення і закріплення основних цілей і повноважень контролю;

- законодавче встановлення завдань, функцій і повноважень контрольних органів і їх працівників;

- регламентація і регулювання вмісту, деталей і особливостей процесу

контролю шляхом видання підзаконних нормативно-правових актів, у тому числі і власних актів контрольних органів.

Сучасна правова база державного фінансового контролю в Україні вже досить ґрунтовна, але в силу обставин, що історично склалися, різноманітна, внутрішньо суперечлива. Основне в тому, що правова складова системи державного фінансового контролю, в цілому, все ще відстає від економічної реальності, інтересів суспільства і завдань держави у фінансовій сфері.

Друга складова запропонованої системи фінансового контролю – органи, що здійснюють цей контроль. Орган фінансового контролю – це спеціалізована установа, що має власний статус. Його основне завдання – фінансовий контроль. Для виконання своїх функцій органи державного фінансового контролю отримують необхідні пояснення і здійснюють розпорядження керівникам об'єктів, що перевіряються; за фактами серйозних порушень зобов'язані передавати матеріали правоохоронним органам.

Форми і методи здійснення фінансового контролю є його невід'ємним системоутворюючим елементом. Самостійне значення цього елементу системи – одні і ті ж форми і методи використовуються різними органами фінансового контролю.

Система державного фінансового контролю, що діє в Україні, має певні достоїнства:

конституційність системи;

багаторівнівність. Наявність загальнодержавного, місцевого, муніципального і відомчого рівнів дає можливість широти охопту, маневру і взаємодії;

її тісний узаконений зв'язок з правоохоронною системою.

Проте законодавча база системи контролю відстає від економічної реальності, завдань держави у фінансовій сфері. Відсутність правових рішень стає перешкодою в досягненні відчутних для економіки результатів.

Список літератури: 1. Гулько В.В. Модернізація державного фінансового контролю в Україні відповідно до європейської практики / В.В. Гулько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/APE/2011_1/APE-2011-01/199-204.pdf 2. Дмитренко Г. В. Державний фінансовий контроль в Україні (податковий, казначейський, бюджетний) [Текст] : монографія / Геннадій Дмитренко. - К. : [Консультант], 2009. - 175 с. 3. Чугунов І. Я., Федосов В. М. Державний внутрішній фінансовий контроль: стратегія розвитку // Фінанси України. – 2009. – №4. – С. 3–12. 4. Петрук О. М., Виговська Н. Г. Модернізація системи господарського контролю в Україні // Фінанси України. – 2009. – №8. – С. 118–124. 5. Горбачова С. В. Система державного фінансового контролю: стан та необхідність реформування / С.В. Горбачова // Управління розвитком. – 2011. – №2(99). – С. 112–114. 6. Шевчук О.А. Державний фінансовий контроль: наукова парадигма / О. Шевчук // Вісник КНТЕУ. – 2011. – №1. – С. 41–50. 7. Лімська декларація керівних принципів контролю [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/604_001

Надійшла до редколегії 31.08.2012

ЗМІСТ

С.А.Горбунова-Рубан, В.А. Садовский, Г.В. Семенченко

Концептуальный подход к расчету социально-экономического эффекта раннего вмешательства..... 3

П.Г.Перерва, А.П.Косенко, С.И.Архиереев

Маркетинг инновационной и инвестиционной деятельности промышленного предприятия 7

Н.М. Волоснікова

Організаційно-економічний механізм формування і розвитку інтегрованої системи логістики13

О.І. Кущенко, Т.В. Пономарьова

Статистичне дослідження діяльності малих підприємств на регіональному рівні20

Г.П.Домбровська, І.О.Герашенко

Аспекти підвищення енергоефективності29

А.М.Рогозянська

Післякризове прогнозування динаміки фінансового сектору економіки32

О.О. Фальченко, Н.Б. Токар

До питання визначення ознак та критеріїв оцінки фінансової звітності у зарубіжній практиці аудиту40

В.А.Міщенко, Л.В. Соколова, І.А.Федоренко

Закордонний досвід у сфері оцінки наслідків ненадійності роботи підприємств електроенергетики43

Е.И.Гофштейн

Развитие транспортной логистики в Украине49

О.Ю. Руденко

Науково-методичні засади організації заготівельної логістики у металургійному виробництві51

П.Г.Перерва, Я.А.Максименко, А.П.Косенко

Исследование характеристик маркетинга инновационной деятельности машиностроительного предприятия58

Ю.Г. Лелі

Роль нематеріального заохочення персоналу у мотивації трудової діяльності64

П.Г.Перерва, О.П.Косенко, Є.В.Ковальов, М.М.Гуревічов

Визначення ціни інвестиційних та інформаційних ресурсів як об'єктів інтелектуальної власності на енергетичних підприємствах.....71

О.В.Гамова, Т.В.Алексютіна

Концептуальні основи проведення аудиту розрахунків з постачальниками та підрядниками78

В.О.Черпанова, Т.В.Солодовнікова, О.І.Подрез

Деякі аспекти формування економічного механізму енергозбереження в Україні.....84

Д.М. Ісаєв

Вплив облікових оцінок основних засобів на відповідність залишкової та справедливої вартості89

Я.А.Максименко, Н.О.Сорокина

Глобализация как общемировой процесс и место в нем Украины98

О.Б. Никитюк

Эмпирическое исследование интеллектуальной стоимости крупных украинских компаний и факторов ее роста106

В.В. Бала

Практичне застосування моделі оцінки ефективності інвестиційних проєктів на ВАТ «КЗТВ».....115

Ф.В. Абрамов

Факторы устойчивости формальных правил.....122

Л.В. Жадан, В.Ю. Верютіна

Організаційно-економічні проблеми переробки твердих побутових відходів127

Л.С. Стригуль

Якісний реінжиніринг як основа ефективного впровадження егр- систем на підприємствах України.....131

О.П. Косенко, М.І. Манжос

Формування товарної політики на підприємствах сфери послуг135

В.Н. Тимофеев

Основные факторы создания новой техники.....142

С.В. Гармаш

Інновації у кадровому менеджменті146

С.П. Сударкіна, О.М. Попова

Удосконалення організаційної структури відділу маркетингу на підприємстві днвп «Об'єднання Комунар».....151

С.В. Ларка

Удосконалення визначення поняття лізинг157

І.В. Ситнік

Інтеграційні перспективи України та шляхи їх реалізації162

Т.В.Рябова

Политэкономические аспекты характеристики социальных факторов роста экономики Украины173

Е.Ю. Бенин

Основные направления снижения себестоимости изготовления шахтного оборудования176

М.Д. Жердєв, О.С. Гулай

Розробка ідеально-орієнтованої моделі взаємодії держави та залізничного транспорту.....181

О.В.Манойленко, В.Ю.Лісіна

Теоретичні та методологічні основи визначення сутності системи державного фінансового контролю.....184

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**ВІСНИК
НАЦІОНАЛЬНОГО ТЕХНІЧНОГО
УНІВЕРСИТЕТУ
«ХП»**

Збірник наукових праць

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

Випуск № 25 (931)

Наукові редактори проф. П.Г. Перерва, проф. М.І. Погорелов
Технічний редактор С.М. Погорелов

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

Підп. до друку 26.10.2012 р. Формат 60х84 1/16. Папір офсетний. RISO-друк.

Гарнітура Таймс. Ум. друк. арк. 10,6. Обл.-вид. арк. 11,7.

Наклад 300 прим. Зам. № 320. Ціна договірна.

Видавничий центр НТУ „ХП”.

Свідотство про державну реєстрацію ДК № 116 от 10.07.2000 р.

61002, Харків, вул. Фрунзе 21

Друк-ФО_П Воронюк В.В., м. Харків, пл. Руднєва, 4

тел. 335-07-66